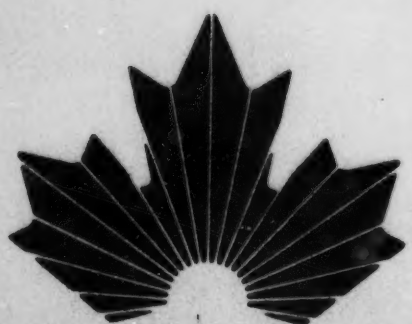
Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Colours, Dyes, Paints and Varnishes



External Affairs and International Trade Canada
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Canada

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES

DECEMBER 1989

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

90-03057/

For additional copies please write or call:

External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/19-1988

ISBN 0-662-55992-4

External Affairs and
International Trade Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Ca

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for External Affairs and International Trade Canada. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of External Affairs and International Trade Canada.

Peat Marwick Consulting Group and External Affairs and International Trade Canada advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, External Affairs and International Trade Canada is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES

TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY	1
I - STUDY OBJECTIVES	3
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III - U.S. IMPORTS OF COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES	6
Sector Definition	6
U.S. Imports 1982-88	7
U.S. Industry Outlook	9
IV - MARKET STUDY	12
Survey of U.S. Importers	12
Survey of U.S. Associations	16
V - BACKGROUND	19
Study Approach	20

APPENDICES

Appendix 1	- U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	25
Appendix 2	- 1988 Imports of Colours, Dyes, Paints and Varnishes (Schedule A 531.0, 533.4)	29
Appendix 3	- 1988 U.S. Imports of Selected Colours, Dyes, Paints and Varnishes from Europe and Japan by Country	33
Appendix 4	- Current U.S. Tariffs on Canadian Colours, Dyes, Paints and Varnishes and Schedule for their Removal under the Free Trade Agreement	35
Appendix 5	- Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	45
Appendix 6	- U.S. Industry Trade Fairs and Publications	47
Appendix 7	- Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	51

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of External Affairs and International Trade Canada. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful is also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting, or that would like to increase their level of exports to the United States.

Colours, dyes, paints and varnishes is one of the sectors examined during the study. Shipments of colour, dye, paint and varnish products in the United States for 1988 are estimated at $11.9 billion (U.S.). This is an increase of 6.3% over 1987 levels. It is believed that much of the increase in 1988 and the projected increase for 1989 will result from the efforts of U.S. based producers to gain share in the domestic market. However, the increase in shipments for 1989 will be dependent upon developments in the construction and manufacturing industries and favourable changes in tax laws and credit availability.

A survey of U.S. importers of colour, dyes, paints and varnishes was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries and potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. The survey revealed that 54.7% of respondents were facing rising costs for their colours, dyes, paints and varnishes imports as a result of the devaluation of the dollar. A large number of these importers were interested in investigating Canadian supply opportunities. Importers indicated a preference for

receiving product information via brochures, personal contact by the company or a manufacturer's representative and through industry publications. Key considerations in the decision to import colours, dyes, paints and varnishes are recommendations from personal contacts and information provided by manufacturers.

The majority of the U.S. importers surveyed (77%) categorized their business as industrial. The remainder of respondents are in the retailing or trade sector and miscellaneous businesses including customs brokerage, freight forwarding and distribution. The average annual sales dollar volume for these respondents was high ($17.3 million [U.S.]), with the dollar volume of imports relating to colours, dyes, paints and varnishes being between $1.75-2.5 million (U.S.).

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors, commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of External Affairs and International Trade Canada and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such follow-up. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports, and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of the Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products, and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The U.S. colours, dyes, paints and varnishes sector is composed of a number of products and product groups. The product group which is the focus of this study is "varnishes, lacquers, distempers, water pigments, stamping foils and dyes". Of the products in this sector, this group represents the largest share of Canadian exports to the United States in 1988. Canada supplied 14.1% of the $136 million (U.S.) of 1988 imports of this product group. Japan dominates the U.S. import market for this sector.

U.S. shipments of colours, dyes, paints and varnishes for 1988 are estimated at $11.9 billion (U.S.), up 6.3% from 1987. This represented a decrease in shipments of 2.5% since 1982 (in 1982 constant dollars [U.S.]). However, it is expected that the U.S. market for colours, dyes, paints and varnishes will experience sustained growth over the longer term. U.S. shipments are expected to increase to $12.1 billion (U.S.) in 1989. Important factors in the long term development of the industry are the demand for specialty coatings, competitive pressures from substitute materials, environmental considerations and developments in the construction and manufacturing industries.

The survey of U.S. importers of the products under review indicated that a majority of the respondents were facing rising costs for their foreign imports due to the devaluation of the U.S. dollar. As a result, the majority (62.5%) of those who had not yet tried Canadian products expressed interest in learning about Canadian sources of supply. Of respondents who would consider sourcing from Canadian manufacturers, only 13% expected to increase their purchases of Canadian products as a result of the Free Trade Agreement between Canada and the United States. The majority of respondents (76.3%) believed that the Free Trade Agreement would not affect their purchases, while about 11% had not yet considered the consequences of the Agreement on their purchasing patterns.

U.S. importers interested in Canadian products said they would prefer to obtain product information through brochures, personal contact by the company or by a manufacturer's representative. The non-availability of the sourced product within the United States was most often reported to be a significant consideration in importers' decisions to source outside the United States. A list of those companies which are generally interested in learning more about Canadian sources of supply of colours, dyes, paints and varnishes has been compiled in Appendix 1.

Interviews with U.S. associations connected with the colours, dyes, paints and varnishes industry indicated that the Canadian industry is viewed as being competitive with its U.S. counterpart. The associations noted, however, that high transportation costs to ship goods across Canada may be a weakness of the Canadian industry.* The associations' views on the outlook for the industry were mixed.

The majority of the importers surveyed (77%) categorized their business as industrial, with the remainder of respondents engaged in retailing or trade, customs brokerage, freight forwarding, and distribution. The average annual sales dollar volume for these respondents was high ($17.3 million [U.S.]). Their dollar volume of imports relating to colours, dyes, paints and varnishes was between $1.75-$2.5 million (U.S.). The motor vehicle and furniture industries were most often reported to be the end users of the colour, dye, paint and varnish products imported.

External Affairs and International Trade Canada recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 7.

* It has been noted, however, that while higher transportation costs may be a concern, some customers are more willing to pay these incremental costs in order to obtain the quality of products required.

III - U.S. IMPORTS OF COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on and how they were selected is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products being reported on were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., specified colors, dyes, stains and related materials from benzenoid products [Schedule A 531.0]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (colors, dyes and stains, except toners, from benzenoid products [Schedule A 5310030]).

Appendix 2 displays 1988 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit categories selected for the colours, dyes, paints and varnishes report. The initial selection of products or product groups was based on a minimum of $80 million (U.S.) of 1986 imports into the United States from Japan, Western Europe and Canada. Following consultation with industry and government officials with expertise in the colours, dyes, paints and varnishes sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

On the basis of the above process, the following product group was selected to be the subject of this report:

- Varnishes, lacquers, distempers, water pigments, stamping foils and dyes (Schedule A 5334000).

U.S. IMPORTS 1982-88

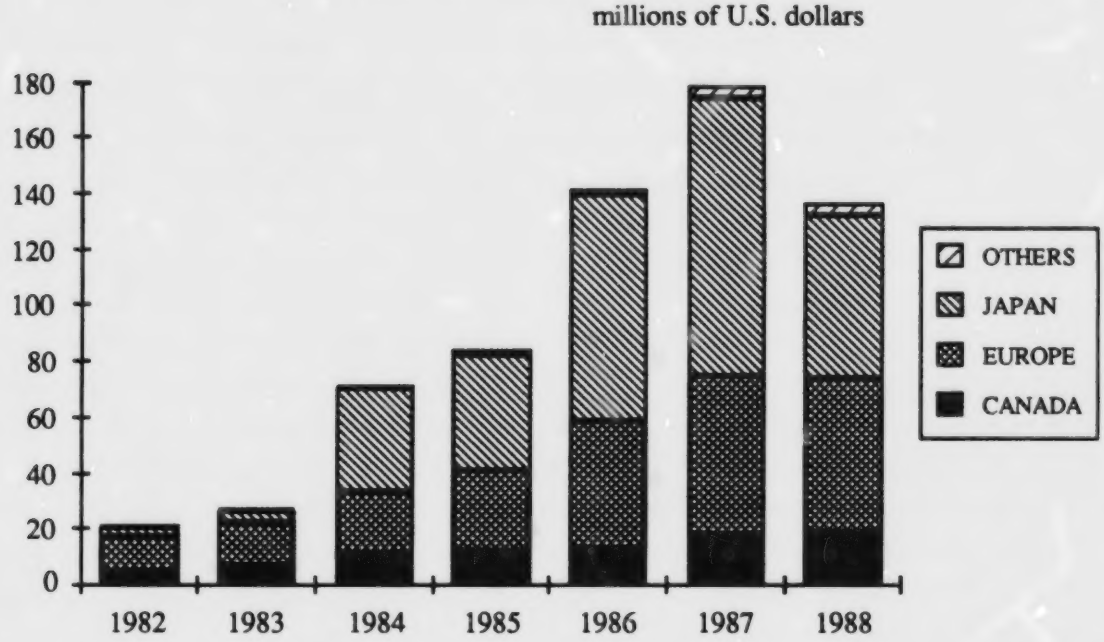
A breakdown of 1988 imports of selected colour, dye, paint and varnish products by country is presented in Appendix 3. Europe and Japan captured 82.7% of the U.S. import market of these products in 1988. Japan, alone, supplied 42.8% of imports of these products. Among the European countries, the major suppliers to the United States in 1988 were West Germany, the Netherlands and the United Kingdom with 39%, 20% and 13% respectively of the European share of exports to the United States.

Chart 1, below, illustrates U.S. imports of the selected product group between 1982 and 1988.

CHART 1

VARNISHES, LACQUERS, DISTEMPERS, WATER PIGMENTS, STAMPING FOILS, AND DYES

SCHEDULE A 5334000



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce.

Total U.S. imports of these products increased dramatically from $21.5 million (U.S.) in 1982 to $178.1 million (U.S.) in 1987. However, in 1988, total U.S. imports fell significantly from the 1987 level to $135.9 million (U.S.). Over the 1982-1987 period, the market share of Europe fell from 60% of U.S. imports to 31% in 1987. Over the same period, the market share of Japan increased from 14.7% of U.S. imports in 1982 to 55.6% in 1987. Canada's market share of U.S. imports fell from 20.1% in 1982 to 10.21% in 1987. In 1988, Canada was able to regain some market share, increasing it to 14.1% or $19.1 million (U.S.) while Japan's share decreased significantly to 42.8%.

Canadian manufacturers may have further opportunities to increase their penetration of the U.S. market for these products. The ratification of the Free Trade Agreement between Canada and the United States has resulted in the removal of all tariff barriers. For the colours, dyes, paints and varnishes sector, tariffs ranging from 1.5% to 20% will be eliminated by January 1, 1993. For example, the present duty of 1.8% on paints and varnishes including enamels, lacquers and distempers will be phased out in five equal stages commencing on January 1, 1989. Some colours, dyes, paints and varnishes are now duty free and will remain duty free; for example, colour preparations based on carbon black. A full list of current U.S. tariffs and the schedule for their removal under the Free Trade Agreement is presented in Appendix 4.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1989 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. colours, dyes, paints and varnishes sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons.

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-88" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is therefore recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

The USDOC categorizes paints and coatings into four groups depending on end use. These groups and the end users are the following:

- **Architectural coatings** formulated for application on commercial, institutional, residential, and industrial structures. The products are generally distributed through wholesale and retail channels and are purchased by the general public, painters, building contractors and government agencies.

- **Product coatings** custom-prepared for original equipment manufacturers to meet the end-use or application requirements. These products include industrial product finishes and original-equipment lacquers.

- **Special purpose coatings** including coatings for the transportation aftermarket formulated for special applications or extreme environments. Products in this category include industrial maintenance exterior and interior paints and miscellaneous specialty coatings such as metallic, traffic, automotive, marine and aerosol.

- **Other coatings** including wood and textile preservatives, putty and glazing compounds, paint and varnish removers, brush cleaners, thinners, lacquers, oleoresinous thinners, aerosol paints, organisols and plastisols, paint and varnish dryers, pigment dispersions, ink vehicles, and shellac.

The USDOC notes that manufacturers in the paints and allied products industry reduced their product shipments by 5% compared to 1986 levels to $11.14 billion (U.S.) in 1987. It is believed that most of the change was accounted for by architectural and original equipment coatings shipments. However, the USDOC estimates that shipments increased in 1988 to $11.9 billion (U.S.) and will likely increase again in 1989 to $12.1 billion (U.S.). Much of this increase will result from the efforts of U.S. based producers to gain share in the domestic market rather than increase exports to other countries.

This expected growth of industry shipments in 1989 of approximately 4% over 1988 (measured in constant 1982 dollars) will be dependent upon developments in the construction and manufacturing industries which are, in turn, dependent upon favourable changes in the tax laws and continued availability of credit.

In 1987, exports rose 21% over 1986 levels to approximately $303 million (U.S.). In 1988, however, the growth of exports dropped, increasing only 2.9% over 1987 levels. The major U.S. export markets were Canada, Mexico, Japan and the Netherlands. Over the 1986-87 period, imports grew almost 25% to $186 million (U.S.). In 1988, however, the growth of imports also declined to 4.3% with total imports reaching $194 million (U.S.). The USDOC predicts that in

1989, exports will increase over 1988 levels by 2.8%. It is expected that imports will decline in 1989 by 21% to $153 million (U.S.).

The USDOC notes that the long-term prospects for the paints and coatings industry will depend on the demand for specialty coatings, competition from substitutes such as vinyl sidings, wall coverings, and paneling. In addition, environmental regulations will affect the composition of products in this sector, e.g., paint vehicles in aerosols and thinners and chlorinated methanes as propellants. The USDOC believes that the more promising growth markets will be those for specialty coatings used to pretreat polymer composite surfaces for bonding, formulations used in the manufacture of electronic components and vapor-deposition technologies. It is also expected that demand for coatings for prevention of corrosion and protection in severe industrial environments will increase as well.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-88. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report, to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of colours, dyes, paints and varnishes interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For this report on colours, dyes, paints and varnishes, 58 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 58 respondents interviewed, Table 1, below, illustrates the number of respondents importing each product under consideration and the number of respondents who consider that product a major import.

Table 1

Product	Number of Respondents Importing each Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Paints and Enamel Paints	10	6
Varnishes and Lacquers	10	2
Paints and Enamel Paints without Titanium Pigments	6	0
Paints and Enamel Paints Containing Titanium Pigments	5	0
Concentrated Dispersions of Pigments in Plastics Materials	5	0
Varnishes, Oleoresinous	4	0
Shellac	3	0
Pearl Essence	1	1

Table 2 illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country and the overall level of satisfaction of the importers for their suppliers. A fuller presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 5.

Table 2

Country of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max = 5.0)
Germany	16	4.00
Japan	9	3.88
United Kingdom	7	4.43
India	4	3.25
Europe	4	4.34
Holland	4	4.75
Switzerland	3	4.34
China	3	3.33
Spain	2	5.00
Sweden	2	4.00
Korea	2	4.00
France	2	3.50

Approximately 77% of the respondents categorized their business as industrial sector, e.g., motor vehicle finish manufacturing or industrial paints. Just under 16% classified their business as retailing/trade (e.g., decorators or painting contractors), while the remainder comprised customs brokers, forwarders, distributors and wholesalers. For these respondents, the average annual sales dollar volume of their products and services which are or relate to colours, dyes, paints and varnishes was approximately $17.3 million (U.S.). The majority (55.6%) had annual sales exceeding $10 million (U.S.). While the annual sales dollar volume is substantial, the dollar volume of imports relating to colours, dyes, paints and varnishes is much less. The average dollar volume of imports relating to colours, dyes, paints and varnishes in 1988 was $2.46 million (U.S.). For those respondents who did not import in 1988 but imported previously, the average most recent dollar volume of imports relating to colours, dyes, paints and varnishes was $1.75 million (U.S.).

Only a minority of the respondents (21.1%) reported that their business or organization was the end user of the colour, dye, paint and varnish products. In regard to the end uses of the colours, dyes, paints and varnishes products, respondents most frequently identified motor vehicles and furniture (39.7% each), appliances and machinery (29.3% each) and packaging (22.4%) as end use applications. Other reported end uses were home paint, printing, textiles, cosmetics and ceramics.

The results of the survey showed that the majority of the respondents were satisfied with their suppliers while some expressed dissatisfaction with delivery delays and the variability of the products' quality. The reasons given for purchasing from current suppliers included:

- not available in the United States (51.3% of respondents);
- superior quality (15.4% of respondents);
- supplementary to domestic sources (10.3% of respondents);
- lower prices (7.7% of respondents).

The majority of the respondents interviewed (54.7%) reported that the devaluation of the U.S. dollar against many currencies had increased the cost of their imports. However, 11.9% of respondents did not know the effects of the devaluation of the dollar on the cost of their imports. While half of the importers had not used Canadian sources of supply, almost all who had tried

Canadian sources of supply before (95.8%) reported that they were satisfied with the Canadian suppliers. Most respondents (62.5%) who had not tried Canadian sources of supply before were interested in hearing more about Canadian companies and their potential to replace increasingly expensive European and Japanese products. Respondents who were not interested in sourcing from Canada cited company policy, satisfaction with current suppliers and the specific demands of customers as reasons for their lack of interest.

When questioned about preferred means of receiving preliminary product information, respondents interested in Canadian suppliers most frequently identified brochures (76.3%), personal contact by the company or by a manufacturer's representative (55.3% each) and industry publications (50%). The trade fair most frequently attended or participated in by these respondents is "The FSTC Annual Meeting and Paint Industries Show". The respondents also cited the "National Decorating Products Show" and the "National Art Material Trade Association International Conference". Industry publications most frequently read by respondents include *Chemical Week* and *Chemical Process Industries Purchasing*. Recommendations from personal contacts and information provided by manufacturers are the key factors used in the purchasing decision.

Most of the respondents (89.4%) interested in Canadian suppliers reported that they faced no barriers to sourcing products from Canadian manufacturers of colours, dyes, paints and varnishes. However, those that did report barriers identified the tariffs on imports from Canada and shipping delays. The Canada-U.S. Free Trade Agreement will remove the former over a five-year period commencing January 1, 1989.

In response to the question of the effect of the Free Trade Agreement on their purchasing policy, the majority (76.3%) of respondents interested in Canadian sources of supply reported that they did not expect the Agreement to have any effect. Approximately 13% of these respondents expected to increase their purchases from Canada while about 11% had not considered the impact of the Agreement.

A listing of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of colours, dyes, paints and varnishes in general is found in Appendix 1.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the colours, dyes, paints and varnishes industry.* While eighteen associations dealing with products related to this sector were interviewed, only four provided information on the issues of interest. These associations and their mandates are as follows:

- American Association of Textile Chemists and Colorists (AATCC) expands the knowledge of textile dying and finishing by developing standard test methods, conducting textile research and disseminating information.
- National Decorating Products Association (NDPA) represents paint and wallcovering stores in the United States and Canada and conducts research, marketing, and customer development programs.
- National Paint and Coatings Association (NPCA) represents the interests of this industry before Congress, federal agencies, and state agencies and develops programs and services for its members.
- Society of Manufacturing Engineers (SME) has as its mission technology transfer in manufacturing industries and education of its members by collecting and disseminating knowledge on the technology of manufacturing.**

The associations were interviewed to provide the following information:

- market trends for the colours, dyes, paints and varnishes industry;
- the effect of the devaluation of the U.S. dollar on trade in the U.S. colours, dyes, paints and varnishes industry;
- major industry trade fairs;
- major industry publications;

---

* Associations representing end user industries were also contacted for this sector.

** This association is not exclusively associated with the paints and coatings industry. However, the SME was recommended to obtain perspective on the finishing industry. Major industry trade fairs and publications identified by the association have been included in Appendix 6.

- the effect of Free Trade on Canada-U.S. trade in colours, dyes, paints and varnishes;

- their opinion on the strengths and weaknesses of the Canadian colours, dyes, paints and varnishes industry.

Interview Results

The AATCC and NDPA believe that the outlook for the industry for the 1990-91 period is promising. The AATCC believes that there will be a modest expansion in the use of colours and dyes. The NDPA noted that although there was a slowdown in consumer buying in 1989, the longer term prospects are good. Sales are likely to increase as it is expected that U.S. exhibitors will increase the exhibition of their products in Canada on account of the reduction of tariffs on U.S. goods. The representative from the NPCA, however, is of the opinion that the industrial outlook is only fair as any increases in profit would most likely come from increased prices and not increased volume.

Two of the associations noted that the devaluation of the U.S. dollar has improved the price competitiveness of U.S. products, and therefore, has stimulated exports of colour and dye products. The representative of the AATCC indicated that as a result of the devaluation of the U.S. dollar, multinational companies with branches in the United States will experience an improvement in their cash flow. While the devaluation of the U.S. dollar may have a positive effect on the colours and dyes industry, the NPCA indicated that there may not be an effect for the paint industry as there is little trade between the two countries in this product.

With respect to the Free Trade Agreement between Canada and the United States, the NDPA felt that the Agreement would be beneficial and that the benefits would accrue to manufacturers in both countries. The NDPA noted that the Canadian market in particular may be more attractive with the reduction of tariffs on goods from the United States. The Association contends, as with the devaluation of the U.S. dollar, that the Free Trade Agreement would have little effect on the paint industry in general because there is not a significant level of trade in this industry and because many U.S. manufacturers have facilities in Canada. However, it was noted that the Agreement may have a greater effect on the specialty, marine, and high-tech coatings sub-groups of the paint industry as these products have accounted for much of the trade in the industry in the recent years.

All associations perceive the Canadian colours, dyes, paints and varnishes industry favourably. Canadian products are perceived to be competitive with U.S. goods. The NPCA noted that it is difficult to differentiate between the Canadian and American paint industries because many U.S. firms have plants in Canada. In spite of this favourable perception, two associations indicated that a weakness of the Canadian industry is the high transportation costs incurred due to the vastness of the country.

The U.S. industry associations identified the following trade fairs as the most important for the colours, dyes, paints and varnishes industry: "AATCC Annual International Conference and Exhibition", "National Decorating Products Show", "Canadian Decorating Products Show", "National Autobody Congress and Exhibition", and "Autofact". Further information on these trade shows, together with names of relevant industry publications provided by the associations are listed in Appendix 6.

V - BACKGROUND

Several years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985 resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.) as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 third quarter figures continue to show the value of U.S. currency stabilizing relative to most western industrialized countries. The past currency adjustments are only slowly being translated into changes in trade patterns. Exporters to the United States who were able to pare their profits for many months have been forced to raise prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The 1988 trade deficit estimates ($125 billion [U.S.]) suggest that the realignment of currencies is finally having the desired effect. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. However, some analysts believe that the U.S. dollar must fall further in order to get the trade deficit below the $100 billion (U.S.) level.

While the Canadian dollar has strengthened recently against the U.S. dollar, its value, for the most part, has moved in parallel with the value of the U.S. dollar relative to other international currencies. These developments should help stimulate two-way trade between Canada and the

United States. The increased value of developed country currencies against North American currencies should increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturers and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million dollars (U.S.) were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing External Affairs and International Trade Canada's WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad,

contains information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers, and when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product, and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the ISTC official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company:	Aceto Corporation
Address:	126-02 Northern Boulevard Flushing, NY 11368
Contact:	Mr. Roger Weaving
Title:	Products Manager
Telephone:	718-898-2300
Telex/Fax:	718-803-6372 (Fax)

Company:	Advance Process Supply Company
Address:	400 North Noble Street Chicago, IL 60622
Contact:	Mr. Curt Gerlitz
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	312-942-8522
Telex/Fax:	312-942-8561 (Fax)

Company:	Atlantic Chemical
Address:	10 Kingsland Road Nutley, NJ 07110
Contact:	Mr. Brian Birnbaul
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	201-235-1800
Telex/Fax:	

Company:	Blatz Paint Company Incorporated
Address:	319 S. Shelby Street Louisville, KY 40202
Contact:	Mr. Glenn Cox
Title:	System Plant Manager
Telephone:	502-584-8364
Telex/Fax:	502-584-8367 (Fax)

Company:	Bradshaw-Praeger and Company
Address:	39 Belmont Drive Somerset, NJ 08875
Contact:	Mr. Manny Yulo
Title:	Plant Engineer Purchasing Agent
Telephone:	201-469-8100
Telex/Fax:	201-469-4539 (Fax)

Company:	Cain Industries Incorporated
Address:	P.O. Box 189 Germantown, WI 53022
Contact:	Mr. John Moore
Title:	Plant Manager
Telephone:	414-251-0051
Telex/Fax:	414-251-0118 (Fax)

Company:	Carbit Paint Company
Address:	927-T W. Blackhawk Street Chicago, IL 60622
Contact:	Mr. Dick Trispel
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	312-280-2300
Telex/Fax:	312-280-7326 (Fax)

Company:	Cheraw Dyeing and Finishing Company
Address:	P.O. Box 930 Cheraw, SC 29520
Contact:	Mr. Karl Mackey
Title:	Plant Superintendant
Telephone:	803-537-2138 (Ext. 256)
Telex/Fax:	803-537-2451 (Fax)

Company:	Colorado Paint Company
Address:	4747-T Holly Street Denver, CO 80216
Contact:	Mr. Kevin Valis
Title:	Vice President
Telephone:	303-388-9265
Telex/Fax:	303-388-0881 (Fax)

Company:	De Boom Paint Company
Address:	1300-22nd Street San Francisco, CA 94107
Contact:	Mr. Carl Adington
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	415-282-6310
Telex/Fax:	

Company:	Don V. Davis Company
Address:	4200 N. 2nd Street St. Louis, MO 63147
Contact:	Ms. Jelen Carey
Title:	Office Manager & Purchasing Agent
Telephone:	314-241-2077
Telex/Fax:	314-231-5132 (Fax)

Company:	Edward Charles B. and Company Incorporated
Address:	9101 International Parkway Minneapolis, MN 55428
Contact:	Mr. Alan Pavia
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	612-535-4511
Telex/Fax:	612-535-0822 (Fax)

Company: ICI Americas
Address: 54 Kellogg Court
Edison, NJ 08817
Contact: Mr. Don Scott
Title: Head of Purchasing
Telephone: 201-287-1933
Telex/Fax: 201-287-8966 (Fax)

Company: Industrial Color Incorporated
Address: 50 Industry Avenue
Joliet, IL 60435
Contact: Mr. Robert Nonnie
Title: Vice President
Telephone: 815-722-7402
Telex/Fax:

Company: Marx Color and Chemical Co.
Address: 192 Coit Street
Irvington, NJ 07111
Contact: Mr. Richard Pribula
Title: Purchasing Agent
Telephone: 201-373-7801
Telex/Fax: 201-373-9301 (Fax)

Company: Newbright Paints Company
Address: 342 - 2nd Street
Everett, MA 02149
Contact: Ms. Jan Benson
Title: Purchasing Manager
Telephone: 617-387-5000
Telex/Fax:

Company: Nikolas G.J. and Company Inc.
Address: 2870-T Washington Street
Bellwood, IL 60104
Contact: Mr. James Koch
Title: Vice President
Telephone: 312-544-0320
Telex/Fax: 312-544-9722

Company: Pearl Paint
Address: 308 Canal Street
New York, NY 10013
Contact: Ms. Shirley Bergman
Title: Buyer
Telephone: 212-431-7932
Telex/Fax: 212-431-6798 (Fax)

Company: PPG Industries
Address: 1 PPG Place
Pittsburg, PA 15212
Contact: Ms. Paula Shepperd
Title: Senior Purchasing Agent
Telephone: 412-434-3953
Telex/Fax:

Company: Pylam Products
Address: 1001 Stewart Avenue
Garden City, NY 11530
Contact: Mr. Bob Reynolds
Title: Purchasing Manager
Telephone: 516-222-1750
Telex/Fax:

Company: Red Spot Paint and Varnish Company
Address: P.O. Box 418
Evansville, IN 47703
Contact: Mr. Eugene Berkey
Title: Materials Control Manager
Telephone: 812-428-9100
Telex/Fax: 812-428-9167 (Fax)

Company: Shimazaki
Address: 10 Columbus Circle
New York, NY 10019
Contact: Mr. Stan Kaplin
Title: Manager, International Marketing and Sales
Telephone: 212-265-3665
Telex/Fax: 212-265-3786 (Fax)

Company: Sieflor Corporation
Address: 11712 Moorepark Street, Suite 106
Studio City, CA 91604
Contact: Mr. Eif
Title: President
Telephone: 818-762-6300
Telex/Fax: 818-760-8946 (Fax)

Company: Sigma Coatings
Address: P.O. Box 826
Harwy, LA 70059
Contact: Mr. Keith Willahan
Title: Purchasing Manager
Telephone: 504-347-4321
Telex/Fax: 504-347-9120 (Fax)

Company: Sumitrans
Address: 1981 Marcus Avenue, Suite E102
Lake Success, NY 11042
Contact: Ms. Marcela Sallosqui
Title: Import Manager
Telephone: 516-358-6080
Telex/Fax:

Company: Suntec Paint Incorporated
Address: P.O. Drawer DD
Gainsville, FL 32602
Contact: Mr. Joe Anderson
Title: President
Telephone: 904-372-3421
Telex/Fax:

Company: Thermoclad Company
Address: 4690 Iroquois Avenue
Erie, PA 16511
Contact: Mr. Mick Gashgarian
Title: Director of Manufacturing
Telephone: 814-899-7628
Telex/Fax: 814-899-1739 (Fax)

Company: V.J. Dolan and Company Incorporated
Address: 1828 N. Laramie Avenue
Chicago, IL 60639
Contact: Mr. Steve Dolan
Title: General Manager
Telephone: 312-237-0100
Telex/Fax: 312-237-2855 (Fax)

Company: Whittaker, Clark and Daniels
Address: 1000 Coolidge Street
Plainfield, NJ 07080
Contact: Mr. Jeff Krizan
Title: Product Manager
Telephone: 201-561-6100
Telex/Fax:

APPENDIX 2

1988 IMPORTS OF COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES (Schedule A 531.0, 533.4)

APPENDIX 2

COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES

1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total of all items in bold type which are the focus of this study	**135,928**	**19,130**	**54,319**	**58,158**	**4,321**
Total of all items in standard type which are relevant to the study	571,532	6,043	374,336	149,212	41,941

531.0 Specified Colors, Dyes, Stains and Related Materials from Benzenoid Products
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5310010	Vat blue 1 or synthetic indigo, color index no. 73000	12,482	0	8,979	2,343	1,160
5310020	Specified coal tar colors, dyes, stains and related products	10,854	0	7,643	838	2,373
5310030	Colors, dyes and stains, except toners, from benzenoid products	396,615	1,261	238,862	125,550	30,942
5310040	Synthetic organic dyestuffs, nspf *	151,581	4,782	118,852	20,481	7,466

* not specifically provided for

533.4 Varnishes, Lacquers, Distempers, Water Pigments, Stamping Foils and Dyes
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5334000	Varnishes, lacquers, distempers, water pigments, stamping foils and dyes	135,928	19,130	54,319	58,158	4,321

APPENDIX 3

1988 U.S. IMPORTS OF SELECTED COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

1988 U.S. IMPORTS OF SELECTED COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SHEDULE A 5334000	TOTAL	%
Belgium-Luxembourg	3,524	3,524	2.59
Denmark	0	0	0.00
Finland	0	0	0.00
France	1,587	1,587	1.17
Italy	5,558	5,558	4.09
Netherlands	10,844	10,844	7.98
Norway	0	0	0.00
Spain	752	752	0.55
Sweden	2,718	2,718	2.00
Switzerland	1,153	1,153	0.85
United Kingdom	7,260	7,260	5.34
West Germany	20,923	20,923	15.39
Total for Europe	54,319	54,319	39.96
Japan	58,158	58,158	42.79
Total for Europe and Japan	112,477	112,477	82.75
Total Imports	135,928	135,928	

APPENDIX 4

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3204	Synthetic organic coloring matter, whether or not chemically defined; preparations based on synthetic organic coloring matter as specified in note 3 to this chapter; synthetic organic products of a kind used as fluorescent brightening agents or as luminophores, whether or not chemically defined:		
	Synthetic organic coloring matter and preparations based thereon as specified in note 3 to this chapter:		
3204.11	Disperse dyes and preparations based thereon:		
3204.11.10	Disperse blue 19, 26, 26:1, 35, 55, 56, 58, 72, 73, 79, 83, 84, 93, 95, 122, 125, 126, 128, 148, 154, 165, 180, 183, 185, 200, 284, 285, 288, 289, 295, 296; Disperse brown 19; Disperse green 9; Disperse orange 7, 13, 20, 31, 32, 42, 47, 48, 54, 56, 60, 63, 70, 80, 96, 127, 137, 139; Disperse red 44, 46, 72, 73, 90, 93, 107, 118, 121, 122, 131, 133, 134, 151, 169, 184, 185, 202, 203, 224, 277, 278, 279, 282, 288, 303, 310; Disperse violet 23, 33, 35, 48, 57, 63; Disperse yellow 13, 44, 58, 63, 65, 82, 85, 91, 107, 119, 122, 124, 126, 139, 182, 183, 184, 202, 204; Dyes containing, by weight-- 12.7 percent Disperse Yellow 1, 32.3 percent Disperse Orange 1, 19.8 percent Disperse Blue 35, and 35.2 percent Disperse Blue 3; Dyes containing, by weight-- 39.0 percent Disperse Yellow 39, 28.0 percent Disperse Orange 25, and 33.0 percent Disperse Violet 27; Dyes containing, by weight-- 89.4 percent Disperse Violet 27, and 10.6 percent Disperse Green 9; Dyes containing, by weight-- 67.7 percent Disperse Blue 35, 14.2 percent Disperse Yellow 1, and 18.1 percent Disperse Orange 1; Dyes containing, by weight-- 74.3 percent Disperse Blue 285, 18.0 percent Disperse Brown 19, and 7.7 percent Disperse Yellow 126.....	9%	B
3204.11.15	Disperse blue 30.....	14.2%	B
	Other:		
3204.11.20	Products described in additional U.S. note 3 to section VI.....	15%	B
3204.11.50	Other.....	20%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3204 (con.)	Synthetic organic coloring matter, etc. (con.):		
	Synthetic organic, etc. (con.):		
3204.12	Acid dyes, whether or not premetallized, and preparations based thereon; mordant dyes and preparations based thereon:		
3204.12.10	Acid black 31, 50, 94, 129; Acid blue 54, 127, 129, 143; Acid brown 44, 46, 48, 58, 188, 189; Acid green 40; Acid red 130, 145, 174, 211; Acid violet 19, 31, 41, 48; Acid yellow 2, 75; Mordant black 8; Mordant green 47; and Mordant red 17, 27.....	14.2%	B
3204.12.20	Acid black 61, 63, 76, 83, 117, 127, 131, 132, 139, 164, 170, 177, 183, 188, 194, 199, 211; Acid blue 1, 47, 60, 61, 66, 72, 81, 82, 83, 90, 98, 102, 112, 123, 126, 127:1, 130, 133, 140, 142, 147, 151, 172, 175, 182, 185, 193, 204, 205, 208, 209, 221, 225, 229, 239, 242, 247, 250, 252, 254, 260, 261, 264, 266, 268, 280, 284, 288, 290, 296, 312, 317, 318; Acid brown 10, 11, 12, 30, 33, 45, 50, 52, 68, 83, 85, 100, 101, 103, 104, 105, 106, 126, 127, 147, 158, 160, 161, 162, 163, 165, 180, 191, 224, 226, 227, 235, 237, 239, 248, 266, 267, 270, 276, 282, 283, 289, 290, 291, 298, 304, 311, 314, 315, 321, 322, 324, 325, 330, 331, 355, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 384; Acid green 9, 26, 28, 41, 43, 60, 68, 70, 71, 73, 80, 82, 84, 89, 92, 93, 94, 108, 112; Acid orange 3, 19, 28, 33, 43, 47, 61, 86, 89, 92, 94, 102, 107, 126, 135, 142, 144; Acid red 37, 42, 48, 52, 57, 58, 92, 111, 118, 127, 131, 138, 143, 155, 161, 183, 199, 213, 215, 216, 226, 227, 228, 249, 252, 257, 259, 260, 261, 263, 274, 281, 282, 283, 301, 303, 310, 315, 330, 331, 332, 336, 347, 357, 359, 360, 361, 362, 380, 392, 394, 396; Acid violet 9, 34, 36, 47, 66, 75, 80, 90, 103, 109, 111, 121; Acid yellow 7, 35, 64, 70, 72, 96, 98, 111, 127, 136, 155, 167, 183, 184, 194, 195, 199, 218, 221, 223, 227; Copper phthalocyanine-3,3′,4,4′-tetrasulfonic acid; Copper phthalocyanine-4,4′,4″,4‴-tetrasulfonic acid; Dyes containing, by weight-- 24.2 percent Acid Yellow 135, 21.7 percent Acid Orange 51, and 54.1 percent Acid Blue 113;		

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3204 (con.)	Synthetic organic coloring matter, etc. (con.):		
	Synthetic organic, etc. (con.):		
3204.12 (con.)	Acid dyes, etc. (con.):		
3204.12.20 (con.)	Dyes containing, by weight-- 10.1 percent Acid Yellow 64, 11.6 percent Acid Orange 51, 26.3 percent Acid Blue 113, 50.5 percent Acid Black 172, and 1.5 percent Acid Green 25.....	9.2%	B
3204.12.30	Mordant black 75; Mordant blue 1; Mordant brown 79; and Mordant red 81, 84.....	9%	B
	Other:		
3204.12.40	Products described in additional U.S. note 3 to section VI.....	15%	B
3204.12.50	Other.....	20%	B
3204.13	Basic dyes and preparations based thereon:		
3204.13.10	Basic black 7; Basic blue 41, 45, 48, 55, 62, 66, 70, 71, 78, 80, 81, 120, 141; Basic green 6, 8; Basic orange 30, 35, 36, 37, 43, 44, 48; Basic red 22, 23, 28, 29, 43, 44, 46, 58, 75, 100; Basic violet 2, 22, 25, 37, 38; and Basic yellow 19, 23, 24, 25, 39, 40, 45, 54, 56, 63, 70, 77.....	9%	B
3204.13.20	Basic orange 22; and Basic red 13.....	14.2%	B
3204.13.25	Basic blue 3; Basic red 14; and Basic yellow 1, 11, 13.....	20%	B
	Other:		
3204.13.30	Products described in additional U.S. note 3 to section VI.....	15%	B
3204.13.50	Other.....	20%	B
3204.14	Direct dyes and preparations based thereon:		
3204.14.10	Direct black 62, 91; Direct blue 92, 106, 108, 109, 160, 172; Direct brown 103, 115, 116; Direct green 5, 29, 31; and Direct orange 37.....	14.2%	B
3204.14.20	Direct black 51, 69, 112, 114, 118, 122; Direct blue 74, 77, 85, 90, 156, 158, 158:1, 207, 211, 225, 244, 267; Direct brown 97, 113, 157, 169, 170, 200, 212, 214; Direct green 33, 59, 67, 68; Direct orange 17, 60, 105, 106, 107, 118; Direct red 9, 89, 92, 95, 111, 127, 173, 207, 221; Direct violet 47, 93; and Direct yellow 27, 39, 68, 93, 95, 96, 98, 109, 110, 133, 134.....	9.5%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3204 (con.)	Synthetic organic coloring matter, etc. (con.): Synthetic organic, etc. (con.):		
3204.14 (con.)	Direct dyes, etc. (con.):		
3204.14.25	Direct blue 86; Direct red 83; and Direct yellow 28.....	20%	B
	Other:		
3204.14.30	Products described in additional U.S. note 3 to section VI.....	15%	B
3204.14.50	Other.....	20%	B
3204.15	Vat dyes (including those usable in that state as pigments) and preparations based thereon:		
3204.15.10	Vat blue 1 (synthetic indigo), "Colour Index No. 73000".....	3.3c/kg + 14.4%	B
3204.15.20	Vat brown 3; Vat orange 2, 7; and Vat violet 9, 13.....	20%	B
3204.15.30	Solubilized vat blue 5; Solubilized vat orange 1; Solubilized vat yellow 7, 45, 47; Vat black 19, 30, 31; Vat blue 5, 16, 19, 21, 66, 67; Vat brown 33, 50, 57; Vat green 28, 48; Vat orange 5, 13; Vat red 10, 15, 32, 41; and Vat yellow 46.....	8.4%	B
3204.15.35	Solubilized vat orange 3; Vat blue 2; Vat red 44; and Vat yellow 4, 20.....	14.2%	B
	Other:		
3204.15.40	Products described in additional U.S. note 3 to section VI.....	15%	B
3204.15.50	Other.....	20%	B
3204.16	Reactive dyes and preparations based thereon:		
3204.16.10	Reactive black 1; Reactive blue 1, 2, 4; Reactive orange 1; Reactive red 1, 2, 3, 5, 6; and Reactive yellow 1.....	14.2%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3204 (con.)	Synthetic organic coloring matter, etc. (con.):		
	Synthetic organic, etc. (con.):		
3204.16	Reactive dyes and preparations, etc. (con.):		
3204.16.20	Dyes containing, by weight-- 71.0 percent Reactive Yellow 85, and 29.0 percent Reactive Orange 13; Dyes containing, by weight-- 50.0 percent Reactive Red 120, and 50.0 percent Reactive Yellow 84; Dyes containing, by weight-- 50.0 percent Reactive Blue 74, and 50.0 percent Reactive Blue 63; Dyes containing, by weight-- 66.7 percent Reactive Orange 12, and 33.3 percent Reactive Red 32; Dyes containing, by weight-- 57.9 percent Reactive Blue 13 and 42.1 percent Reactive Black 41; Reactive black 4, 10, 13, 21, 23, 26, 34, 35, 41; Reactive blue 6, 7, 8, 10, 13, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 26, 27, 29, 34, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 50, 51, 52, 63, 65, 66, 67, 69, 73, 74, 75, 77, 78, 79, 82, 94, 99, 103, 104, 114, 116, 118, 136, 137, 139, 140, 156, 157, 160, 162, 163, 167, 170; Reactive brown 2, 5, 7, 12, 16, 18, 19, 23, 26; Reactive green 5, 6, 8, 12, 15, 16, 19; Reactive orange 3, 5, 9, 10, 11, 15, 20, 29, 33, 34, 35, 41, 42, 44, 45, 62, 64, 67, 68, 69, 70, 71, 82, 84, 89; Reactive red 4, 7, 8, 10, 12, 13, 16, 17, 19, 21, 24, 29, 30, 32, 40, 42, 44, 45, 49, 55, 56, 66, 78, 80, 82, 83, 84, 85, 86, 99, 104, 116, 118, 119, 121, 122, 123, 124, 132, 134, 141, 151, 152, 159, 179; Reactive violet 3, 6, 12, 23, 24; and Reactive yellow 2, 4, 5, 6, 11, 12, 15, 25, 27, 29, 35, 37, 39, 41, 42, 52, 57, 58, 64, 81, 82, 85, 87, 110, 125, 135.....	8.3%	B
	Other:		
3204.16.30	Products described in additional U.S. note 3 to section VI.....	15%	B
3204.16.50	Other.....	20%	B
3204.17	Pigments and preparations based thereon:		
3204.17.10	Pigment black 1; Pigment blue 16, 18; Pigment brown 22, 23, 25, 32; Pigment green 8; Pigment orange 31, 34, 36, 51; Pigment red 9, 14, 34, 48:3, 52, 68, 112, 139, 144, 146, 151, 166, 169, 170, 171, 175, 176, 177, 178, 180, 185, 188, 192, 199, 208, 209, 216, 220, 221; Pigment violet 32; and Pigment yellow 16, 24, 49, 62:1, 81, 93, 95, 97, 101, 108, 109, 110, 113, 117, 127, 138, 153.....	8.3%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3204 (con.)	Synthetic organic coloring matter, etc. (con.):		
	Synthetic organic, etc. (con.):		
3204.17 (con.)	Pigments and preparations based thereon (con.):		
3204.17.20	Copper phthalocyanine ([Phthalocyanato(2-)] copper), not ready for use as a pigment	17.5%	B
	Other:		
3204.17.30	Products described in additional U.S. note 3 to section VI	15%	B
3204.17.50	Other	20%	B
3204.19	Other, including mixtures of coloring matter of two or more of the subheadings 3204.11 to 3204.19:		
	Solvent dyes and preparations based thereon:		
3204.19.11	Solvent black 2, 3, 27, 28, 29, 34, 35; Solvent blue 45, 49, 51, 53, 56, 67, 97; Solvent brown 1, 28, 42, 43, 44; Solvent green 4, 5, 7, 19, 27, 28; Solvent orange 45, 54, 59, 62, 63, 67; Solvent red 7, 18, 19, 23, 27, 35, 89, 92, 100, 110, 118, 119, 124, 125, 127, 129, 130, 131, 132, 160, 162; Solvent violet 2, 23, 24; and Solvent yellow 1, 30, 32, 48, 64, 89, 93, 98, 160	8.2%	B
	Other:		
3204.19.15	Products described in additional U.S. note 3 to section VI	15%	B
3204.19.19	Other	20%	B
	Other:		
3204.19.30	Sulfur black, "Colour Index Nos. 53185, 53190, and 53195"	3.3¢/kg + 14%	B
3204.19.35	Beta-carotene and other carotenoid coloring matter	3.1%	B
	Other:		
3204.19.40	Products described in additional U.S. note 3 to section VI	15%	B
3204.19.50	Other	20%	B
3204.20	Synthetic organic products of a kind used as fluorescent brightening agents:		
3204.20.10	Fluorescent brightening agent 32	20%	B
3204.20.50	Other	8.1%	B
3204.90.00	Other	5.9%	B
3205.00	Color lakes; preparations based on color lakes as specified in note 3 to this chapter:		
3205.00.10	Products described in additional U.S. note 3 to section VI	15%	B
3205.00.50	Other	20%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3206	Other coloring matter; preparations as specified in note 3 to this chapter, other than those of heading 3203, 3204 or 3205; inorganic products of a kind used as luminophores, whether or not chemically defined:		
3206.10.00	Pigments and preparations based on titanium dioxide...	6%	B
3206.20.00	Pigments and preparations based on chromium compounds.....	3.7%	B
3206.30.00	Pigments and preparations based on cadmium compounds..	3.1%	B
	Other coloring matter and other preparations:		
3206.41.00	Ultramarine and preparations based thereon.....	1.5%	B
3206.42.00	Lithopone and other pigments and preparations based on zinc sulfide.....	2.2%	B
3206.43.00	Pigments and preparations based on hexacyanoferrates (ferrocyanides and ferricyanides).....	3.7%	B
3206.49	Other:		
3206.49.10	Concentrated dispersions of pigments in plastics materials.....	5.9%	B
3206.49.20	Preparations based on iron oxides.....	8.5%	B
3206.49.30	Preparations based on zinc oxides.....	1.3%	B
3206.49.40	Preparations based on carbon black.....	Free	D
3206.49.50	Other.....	3.1%	B
3206.50.00	Inorganic products of a kind used as luminophores.....	10%	B
3207	Prepared pigments, prepared opacifiers and prepared colors, vitrifiable enamels and glazes, engobes (slips), liquid lustres and similar preparations, of a kind used in the ceramic, enamelling or glass industry; glass frit and other glass, in the form of powder, granules or flakes:		
3207.10.00	Prepared pigments, prepared opacifiers, prepared colors and similar preparations.....	3.1%	B
3207.20.00	Vitrifiable enamels and glazes, engobes (slips) and similar preparations.....	4.9%	B
3207.30.00	Liquid lustres and similar preparations.....	3.1%	B
3207.40	Glass frit and other glass, in the form of powder, granules or flakes:		
3207.40.10	Ground or pulverized.....	6%	B
3207.40.50	Other.....	13.6%	B
3208	Paints and varnishes (including enamels and lacquers) based on synthetic polymers or chemically modified natural polymers, dispersed or dissolved in a nonaqueous medium; solutions as defined in note 4 to this chapter:		
3208.10.00	Based on polyesters.....	3.7%	B
3208.20.00	Based on acrylic or vinyl polymers.....	3.6%	B
3208.90.00	Other.....	3.2%	B
3209	Paints and varnishes (including enamels and lacquers) based on synthetic polymers or chemically modified natural polymers, dispersed or dissolved in an aqueous medium:		
3209.10.00	Based on acrylic or vinyl polymers.....	5.1%	B
3209.90.00	Other.....	5.9%	B
3210.00.00	Other paints and varnishes (including enamels, lacquers and distempers); prepared water pigments of a kind used for finishing leather.....	1.8%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3211.00.00	Prepared driers.....	3.7%	B
3212	Pigments (including metallic powders and flakes) dispersed in nonaqueous media, in liquid or paste form, of a kind used in the manufacture of paints (including enamels); stamping foils; dyes and other coloring matter put up in forms or packings for retail sale:		
3212.10.00	Stamping foils.....	4.7%	B
3212.90.00	Other.....	3.1%	B
3213	Artists', students' or signboard painters' colors, modifying tints, amusement colors and the like, in tablets, tubes, jars, bottles, pans or in similar forms or packings:		
3213.10.00	Colors in sets.....	6.5% on the entire set	B
3213.90.00	Other.....	0.5¢/piece + 2.8%	B

APPENDIX 5

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. OF RESPONDENTS	AVERAGE
Austria				1		1	4.00
Belgium					1	1	5.00
Brazil					1	1	5.00
Canada					1	1	5.00
China		1	1		1	3	3.33
Europe *			1		2	3	4.34
Far East *					2	2	5.00
France		1			1	2	3.50
Holland				1	3	4	4.75
Hungary			1			1	3.00
India		1	2		1	4	3.25
Italy			1			1	3.00
Japan	1	1	1	1	5	9	3.88
Korea			1		1	2	4.00
Mexico					1	1	5.00
Norway					1	1	5.00
Singapore					1	1	5.00
Spain					2	2	5.00
Sweden			1		1	2	4.00
Switzerland				2	1	3	4.34
Taiwan			1		1	2	4.00
Thailand					1	1	5.00
United Kingdom			2		5	7	4.43
West Germany			7	2	7	16	4.00
TOTAL	1	4	19	7	40	71	

levels of satisfaction:

1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

* country not specified

APPENDIX 6

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR COLOURS, DYES, PAINTS AND VARNISHES TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
AATC Annual International Conference and Exhibition	Boston, MA	Sept. 30-Oct. 3, 1990	Ms. Cathy Jones (919) 549-8141
National Decorating Products Show	Indianapolis, IN	Nov. 9-11, 1990	Ms. Lillian Smysor (314) 991-3470
Canadian Decorating Products Show	Toronto	March 3-4, 1990	Ms. Lillian Smysor (314) 991-3470
National Art Material Trade Association International Conference	Chicago, IL	May 10-12, 1990	Mr. Stephen Lefebvre (201) 546-6400
The FSCT Annual Meeting and Paint Industries Show	Washington, DC	Oct. 29-31, 1990	Federation of Societies for Coatings Technology Mr. Robert Ziegler (215) 545-1506
Informex	San Francisco, CA	Jan.30-Feb. 1, 1990	Ms. Tammy Shidlovsky (202) 659-0060
South Decorating Products Show	Atlanta, GA	February 9-11,1990	Ms. Lillian Smysor (314) 991-3470
National Autobody Congress and Exhibition	New Orleans, LA	Nov. 29 - Dec. 2, 1990	Mr. Avis Cox (817) 283-6205
WESTECH	Orange County, CA	March 26 - 29, 1990	Ms. Nancy Fockt (313) 271-1500
AUTOFACT	Detroit, MI	Oct. 30 - Nov. 2, 1990	Ms. Rebecca Alsup (313) 271-1500

PUBLICATIONS

American Paint & Coatings Journal. American Paint Journal Co., 2911 Washington Ave., St. Louis, MO 63103
Contact: Mr. Chuck Reitter, Editor (314) 530-0301

Auto Inc. Independent Automotive Service Association, P.O. Box 929, Bedford, TX 76021
Contact: Ms. Monica Buchholtz, (817) 283-6205

Automation. Penton Publishing, 1100 Superior Ave., Cleveland, OH 44114
Contact: Mr. George Weimer, Editor (216) 696-7000

Chemical Process Industries Purchasing. Cahners Publishing Co., Inc., 275 Washington St., Newton, MA 02158
Contact: Mr. David Erickson, Editor (617) 964-3030

Chemical Week. McGraw-Hill Publications Co., 1221 Avenue of the Americas, New York, NY 10020
Contact: Mr. Patrick P. McCurdy, Editor (212) 512-6267

Decorating Center. 1050 North Lindbergh, St. Louis, MO 63132
Contact: Mr. Chris Mugler, Director of Publication, (314) 991-3470

Decorating Retailer. 1050 North Lindbergh, St. Louis, MO 63132
Contact: Mr. Chris Mugler, Director of Publication, (314) 991-3470

Industry Week. Penton Publishing, 1100 Superior Ave., Cleveland, OH 44114
Contact: Mr. Perry Pascarella, Editor (216) 697-7000

Manufacturing Engineering. Society of Manufacturing Engineers, 1 SME Dr., Dearborn, MI 48121
Contact: Mr. Robin Bergstrom, Editor (313) 271-1500

Modern Paint and Coatings. Communication Channels, Inc., 6255 Barfield Rd., Atlanta, GA 30328
Contact: Mr. Barrie S. Rissman, Editor (404) 256-9800

Textile Chemist and Colorist. American Association of Textile Chemists and Colorists. P.O. Box 12215, Research Triangle Park, NC 27709-2215
Contact: Mr. Jack Kissiah, (919) 549-8141

Tooling & Production. International Thomson Industrial Press, 6521 Davis Industrial Parkway, Solon, OH 44139
Contact: Mr. Richard Green, Editor (216) 248-1125

APPENDIX 7

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
External Affairs and International Trade Canada (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-990-9119

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
Trade Promotion and Market
Access Section
Canadian Embassy
501Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: 682-1740
Fax: 682-7726
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland
Delaware, Eastern Pennsylvania
(including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 054-2676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia,
Mississippi, North Carolina, South
Carolina, Tennessee, Puerto Rico,
U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 94-0625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts,
New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-4340
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate
New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin,
the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio,
West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiana, New Mexico,
Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 23-0715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan
and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 29-0229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-768-2400
Fax: 212-768-2440
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 032-8762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur
les débouchés
canadiens
aux
États-Unis

Colorants, teintures, peintures et vernis

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS

DÉCEMBRE 1989

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/19-1988

ISBN 0-662-55992-4

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

External Affairs and International Trade Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux entreprises désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ada

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

SOMMAIRE 1

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE 3

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK 4

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS 6

Définition du secteur 6
Importations américaines 1982 - 1988 7
Perspectives de l'industrie américaine 9

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ 11

Enquête auprès des importateurs américains 11
Enquête auprès d'associations américaines 14

V - CONTEXTE 17

Méthodologie 18

ANNEXES

Annexe 1 - Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs en général 23
Annexe 2 - Importations de colorants, teintures, peintures et vernis en 1988 (Annexe A 531.0, 533.4) 27
Annexe 3 - Importations américaines de certains produits de colorants, teintures, peintures et vernis d'Europe et du Japon, par pays - 1988 31
Annexe 4 - Tarifs douaniers des États-Unis applicables aux colorants, teintures, peintures et vernis et calendrier de suppression des droits en vertu de l'Accord de libre-échange 33
Annexe 5 - Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants 45
Annexe 6 - Foires commerciales et publications de l'industrie américaine 47
Annexe 7 - Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis ... 51

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les données sont basées sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les entreprises canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple, des renseignements sur les entreprises qui étaient intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les compagnies recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

Les colorants, teintures, peintures et vernis sont un des secteurs examinés par l'étude. Selon les estimations, la valeur des expéditions américaines de colorants, de teintures, de peintures et de vernis a atteint 11,9 milliards de dollars US en 1988, montant qui représente une augmentation de 6,3 % par rapport à celui qui a été enregistré en 1987. On estime que la hausse observée en 1988 et celle qui est prévue en 1989 découleront, en grande partie, des efforts déployés par les producteurs américains en vue d'accroître leur part du marché intérieur. Toutefois, la croissance des expéditions en 1989 dépendra de l'évolution des secteurs de la construction et de la fabrication ainsi que d'une amélioration des mesures fiscales et des possibilités de crédit.

Une enquête a été menée auprès des importateurs américains de colorants, de teintures, de peintures et de vernis afin de déterminer l'incidence de la dévaluation du dollar américain sur les importations venant des principaux pays industrialisés et les possibilités qui s'offrent aux fabricants canadiens de remplacer ces importations. L'enquête a révélé que, pour 54,7 % des répondants la dévaluation du dollar avait fait croître le coût des importations de colorants, de teintures, de peintures et de vernis.

Bon nombre de ces importateurs étaient intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens possibles. Les importateurs ont dit préférer recevoir l'information sur les produits par voie de documents publicitaires, de rencontres avec un représentant de l'entreprise ou du fabricant et de publications spécialisées. Les recommandations personnelles et l'information fournie par les fabricants sont des facteurs clés dans la décision d'importer des colorants, des teintures, des peintures et des vernis.

La plupart des importateurs américains qui ont participé à l'enquête, soit 77 %, estiment que leur activité est de nature industrielle. Les autres répondants comprennent des détaillants, des entreprises commerciales ou des entreprises diverses dont des courtiers en douane, des transitaires et des distributeurs. Ces répondants ont réalisé des ventes annuelles moyennes élevées (17,3 millions de dollars US), et la valeur des importations de colorants, de teintures, de peintures et de vernis a varié entre 1,75 et 2,5 millions de dollars US.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui peuvent s'offrir actuellement aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations canadiennes d'outre-mer. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les entreprises canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet de la dévaluaton du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production au Canada. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en applications de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les entreprises canadiennes sont invitées à communiquer avec la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le secteur américain des colorants, des teintures, des peintures et des vernis comporte un nombre de produits et de groupes de produits. Le groupe de produits sur lequel est axé ce rapport comprend les vernis, les laques, les détrempes, les pigments à l'eau, les feuilles pour le marquage au fer et les teintures. Ce groupe de produits constitue la plus grande part des exportations canadiennes aux États-Unis dans ce secteur, en 1988. Le Canada a fourni 14,1 % des importations américaines de ce groupe de produits, lesquelles avaient une valeur de 136 millions de dollars US en 1988. Le Japon est le principal fournisseur des États-Unis dans ce secteur.

Selon les estimations, la valeur des expéditions américaines de colorants, de teintures, de peintures et de vernis s'est élevée à 11,9 milliards de dollars US en 1988, soit 6,3 % de plus qu'en 1987. Le montant de ces expéditions représente une baisse de 2,5 % depuis 1982 (en dollars US constants de 1982). Toutefois, il est prévu que le marché américain des colorants, des teintures, des peintures et des vernis affichera une croissance soutenue à long terme. En 1989, la valeur des expéditions devrait atteindre 12,1 milliards de dollars US. L'évolution à long terme de ce secteur sera déterminée notamment par la demande d'enduits spéciaux, par l'intensité de la concurrence exercée par les matières de remplacement, par les préoccupations liées à l'environnement et par les faits nouveaux dans les secteurs de la construction et de la fabrication.

L'enquête effectuée auprès d'importateurs américains des produits à l'étude a révélé que la plupart d'entre eux devaient payer plus cher leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Pour cette raison, la majorité (62,5 %) des répondants qui n'avaient pas encore fait l'essai des produits canadiens étaient intéressés à en connaître davantage sur les fournisseurs canadiens. Parmi les répondants qui envisageraient de s'approvisionner au Canada, seulement 13 % prévoyaient accroître leurs achats de produits canadiens en conséquence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. La plupart des répondants (76,3 %) estimaient que l'Accord de libre-échange n'influerait pas sur le volume de leurs achats, tandis que 11 % n'avaient pas encore réfléchi aux répercussions de l'Accord sur leurs achats.

Les importateurs américains intéressés à acheter des produits canadiens ont affirmé qu'ils préféreraient recevoir l'information sous forme de documents publicitaires ou par voie de rencontres avec le représentant de l'entreprise ou du fabricant. Les importateurs américains ont signalé qu'ils décident généralement se s'approvisionner à l'étranger parce qu'ils ne peuvent obtenir le produit voulu aux États-Unis. À l'annexe 1 figure une liste des entreprises qui aimeraient avoir plus de renseignements sur les fournisseurs canadiens de colorants, de teintures, de peintures et de vernis.

Les entrevues avec les représentants d'associations américaines du secteur des colorants, des teintures, des peintures et des vernis ont montré que l'industrie canadienne est jugée concurrentielle par rapport à l'industrie américaine. Les associations considéraient cependant que l'industrie canadienne pouvait être désavantagée par le coût élevé du transport des marchandises au Canada*. Les associations avaient des avis partagés sur l'avenir du secteur.

La plupart des importateurs qui ont participé à l'enquête, soit 77 %, estiment que leur activité est de nature industrielle, tandis que le reste est composé de détaillants, d'entreprises commerciales, de courtiers en douane, de transitaires et de distributeurs. Ces répondants ont réalisé des ventes annuelles moyennes élevées (17,3 millions de dollars US), et la valeur des importations de colorants, de teintures, des peintures et de vernis a varié entre 1,75 et 2,5 millions de dollars US. Le plus souvent, les importations de colorants, de teintures, de peintures et de vernis sont destinées ultimement à l'industrie automobile et à celle du meuble.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada recommande aux entreprises canadiennes qui envisagent communiquer avec une entreprise américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette entreprise afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 7.

---

* Même si le coût du transport des marchandises peut s'avérer plus élevé, quelques importateurs sont prêts à débourser plus pour obtenir la qualité de produits nécessaire.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et récents niveaux d'importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs sous-entendus. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis l'Europe et le Canada, déclarée par le département du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par l'USDOC ont effectivement défini les produits pouvant être choisis pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (par exemple, Colorants, teintures et matières connexes tirées de produits benzénoïdiques [Annexe A 531.0]). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et précis utilisant un code à 7 chiffres (par exemple, Colorants, teintures et matières connexes, sauf les toners, tirés de produits benzénoïdiques [Annexe A 5310030]).

L'annexe 2 présente la liste des importations américaines, en 1988 de tous les produits ou groupes de produits identifiés par un code à 7 chiffres qui appartiennent à la catégorie du code à 4 chiffres sélectionnée pour le présent rapport. Le choix initial des produits ou groupes de produits s'est fait en fonction d'un minimum d'importations de 80 millions de dollars US en 1986 exportées aux États-Unis par le Japon, l'Europe de l'Ouest et le Canada. Toutefois, après consultation des représentants du gouvernement et de l'industrie possédant une expertise dans le secteur de colorants, teintures, peintures et vernis, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient y avoir un grand intérêt commercial. Par contre, on a laissé de côté quelques produits ou groupes de produits qui ne semblaient pas soulever un intérêt commercial suffisant. On trouvera plus de précision sur le processus de sélection dans la partie du chapitre V intitulée «Contexte». En raison du raffinement des descriptions de secteur et des autres rajustements, il se peut qu'il y ait quelques différences entre les chiffres du présent rapport et ceux du Survol publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici le groupe de produits suivant :

- Vernis, laques, détrempes, pigments à l'eau, feuilles pour le marquage au fer et teintures (Annexe A 5334000).

IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1988

À l'annexe 3 est exposée la répartition par pays des importations de 1988 de certains produits du groupe des colorants, des teintures, des peintures et des vernis. En 1988, l'Europe et le Japon détenaient 82,7 % du marché américain d'importation de ces produits. À lui seul, le Japon a fourni 42,8 % de ces produits. En Europe, les principaux fournisseurs des États-Unis en 1988 ont été l'Allemagne de l'Ouest avec 39 % des exportations européennes, les Pays-Bas avec 20 % et Royaume-Uni avec 13 %.

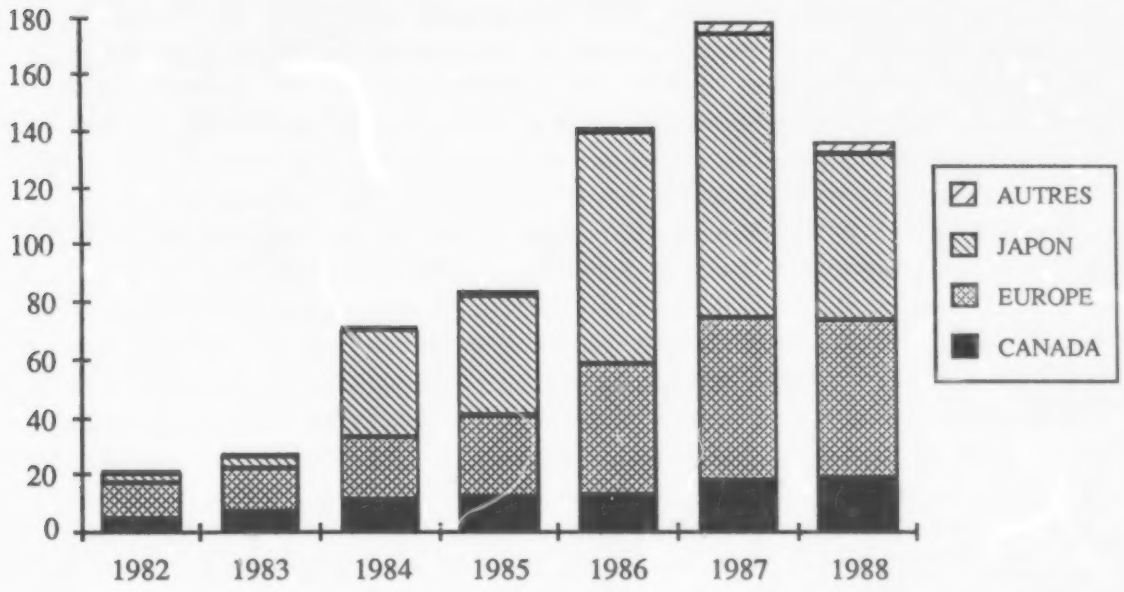
Au graphique 1, ci-dessous, sont exposées les importations américaines de certains produits du groupe pour la période de 1982 à 1988.

GRAPHIQUE 1

VERNIS, LAQUES, DÉTREMPES, PIGMENTS À L'EAU, FEUILLES POUR LE MARQUAGE AU FER ET TEINTURES

ANNEXE A 5334000

en millions de dollars US



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, Département américain du Commerce.

La valeur totale des importations américaines de ces produits a fortement progressé, passant de 21,5 millions de dollars US en 1982 à 178,1 millions de dollars US en 1987. En 1988, toutefois, la valeur totale a fléchi de façon marquée par rapport à 1987, tombant à 135,9 millions de dollars US. Entre 1982 et 1987, la part du marché américain d'importations détenue par l'Europe est tombée de 60 % à 31 %, celle du Japon a augmenté de 14,7 % en 1982 à 55,6 % en 1987, tandis que celle du Canada a régressé de 20,1 % à 10,21 % entre le début et la fin de la période. En 1988, le Canada a réussi à accroître sa part du marché, laquelle est passée à 14,1 % pour une valeur de 19,1 millions de dollars US, tandis que celle du Japon est brusquement retombée à 42,8 %.

Les fabricants canadiens de ces produits auront peut-être de nouvelles occasions de s'implanter davantage sur le marché des États-Unis. La ratification de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis s'accompagne de la suppression de toutes les barrières tarifaires applicables aux colorants, teintures, peintures et vernis; en effet, les droits de douane variant de 1,5 % à 20 % seront abolis à compter du 1er janvier 1993. Par exemple, les droits actuellement prélevés à un taux de 1,8 % sur les peintures et les vernis, comprenant les émaux, les laques et les détrempes, seront supprimés en cinq tranches égales à compter du 1er janvier 1989. Certains produits du groupe des colorants, des teintures, des peintures et des vernis actuellement importés en franchise, comme les préparations colorantes à base de noir de carbone, resteront libres de droits. Une liste complète des droits de douane actuellement imposés par les États-Unis et des dates de leur abolition en vertu de l'Accord de libre-échange est présentée à l'annexe 4.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition 1989 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et de l'évolution attendues dans le secteur américain de colorants, teintures, peintures et vernis. Ces données peuvent être intéressantes, mais les lecteurs/lectrices sont prié(e)s de les utiliser prudemment pour les raisons exposées ci-après.

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulée Importations américaines, 1982-1988 (voir les pages précédentes) et des «Perspectives de l'industrie américaine», il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Les distinctions peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires, dans d'autres, des titres analogues pour les secteurs ou groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans Perspectives de l'industrie américaine pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de Perspectives de l'industrie américaine concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou des groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives applicables aux divers produits englobés. Les données sur les perspectives ne peuvent donc que présenter un aperçu général de l'horizon à court terme dans ce secteur.

Le département du Commerce des États-Unis (USDOC) répartit les peintures et les enduits en quatre groupes selon leur utilisation finale. Ces groupes et ces utilisations sont les suivants :

- Les **enduits pour le bâtiment** sont destinés à être appliqués sur des structures commerciales, institutionnelles, résidentielles et industrielles. Ces produits sont généralement mis en marché au moyen d'un circuit de distributeurs et de détaillants et sont achetés par les consommateurs, les peintres, les entrepreneurs de construction et les organismes publics.

- Les **enduits pour produits** sont préparés pour des utilisations ou des applications particulières en fonction des exigences de fabricants de matériel. Ces enduits comprennent notamment les enduits de finition pour produits métalliques et les laques pour le matériel original.

- Les **enduits spéciaux** comprennent les enduits destinés au marché secondaire du transport et sont conçus pour des produits spéciaux ou des conditions rigoureuses. Ce groupe comprend les peintures et les enduits spéciaux divers pour surfaces intérieures ou extérieures qui sont utilisés en entretien industriel, à savoir les enduits métalliques, les enduits superficiels pour les voies de circulation, et les enduits pour véhicules automobiles, pour engins marins et en aérosol.

- Les **autres enduits** regroupent les produits conservateurs du bois et des textiles, le mastic et les mastics de vitrier, les décapants de peinture et de vernis, les produits nettoyants pour pinceaux, les diluants, les laques, les diluants oléorésineux, les peintures en aérosol, les organisols et les plastisols, les siccatifs de peinture et de vernis, les dispersions de pigments, les véhicules de l'encre et le vernis à la gomme-laque.

L'USDOC signale que, par rapport aux données pour 1986, les fabricants de peinture et de produits connexes ont abaissé leurs expéditions de 5 % en 1987, celles-ci étant évaluées à 11,14 milliards de dollars US. Il semble que la baisse ait surtout été enregistrée dans les expéditions d'enduits pour le bâtiment et d'enduits pour produits. D'après les estimations de l'USDOC, cependant, les expéditions ont augmenté à 11,9 milliards US en 1988 et pourraient atteindre 12,1 milliards de dollars US en 1989. L'accroissement sera surtout attribuable aux efforts déployés par les fabricants américains en vue d'acquérir une plus grande part du marché intérieur plutôt que d'augmenter leurs exportations.

La croissance prévue des expéditions en 1989 par rapport à celles de 1988, qui serait d'environ 4,0 % (en dollars US constants de 1982), dépendra de l'évolution des industries de la construction et de la fabrication, laquelle dépend à son tour d'une amélioration des mesures fiscales et du maintien des possibilités de crédit.

Par rapport aux exportations de 1986, celles de 1987 représentaient une augmentation de 21 % et s'élevaient à environ 303 milliards de dollars US. En 1988, toutefois, la croissance des exportations a fléchi à 2,9 % seulement par rapport aux niveaux de 1987. Les exportations américaines dans ce secteur son surtout destinées au Canada, au Mexique, au Japon et aux Pays-Bas. En 1986-1987, les importations se sont accrues de près de 25 %, avec une valeur de 186 millions de dollars US. En 1988, la croissance des importations ne représentait plus que 4,3 % et leur valeur totalisait 194 millions de dollars US. L'USDOC prévoit qu'en 1989, les exportations dépasseront de 2,8 % celles de 1988 et les importations tomberont de 21 % à 153 millions de dollars US.

L'USDOC signale que les perspectives à long terme de l'industrie de la peinture et des enduits seront déterminées par la demande d'enduits spéciaux, par la concurrence exercée par des produits de remplacement comme les parements extérieurs en vinyl, les revêtements muraux et les lambris de revêtement. En outre, la réglementation visant à protéger l'environnement influera sur la composition des produits dans le secteur, par exemple, les véhicules de la peinture en aérosol, les diluants et l'utilisation de chlorométhanes somme agents propulseurs. L'USDOC estime que les marché offrant les plus grandes possibilités de croissance sont celui des enduits spéciaux servant au traitement préalable des surfaces de composites polymériques pour le collage, celui des préparations entrant dans la fabrication de composants électroniques et celui des techniques de métallisation par évaporation sous vide. On prévoit aussi une hausse de la demande d'enduits pour prévenir la corrosion et pour protéger en milieu industriel offrant des conditions dures.

Note aux lecteurs/lectrices

Nous avons défini dans le présent chapitre les produits envisagés dans le rapport, défini les critères ayant présidé à leur choix et donné un résumé des importations américaines de ces produits pour 1982-1987. Lorsque nous disposions des données voulues, nous avons également fourni les perspectives à court terme de l'industrie américaine correspondante. Comme le rapport vise uniquement à offrir un aperçu sectoriel ainsi que des indications sur les possibilités d'accroissement des exportations canadiennes, les lecteurs/lectrices sont vivement encouragé(e)s à mener de plus amples recherches sur les créneaux possibles mis en évidence.

On encourage également les intéressé(e)s voulant approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à la dernière annexe de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS DES IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de colorants, teintures, peintures et de vernis que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

L'étude porta au total environ 80 secteurs d'activité industrielle, mais le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur dépend du niveau de concentration des entreprises et de la diversité des produits fabriqués dans chaque secteur. Au total, nous aurons mené plus de 4 000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur varie de 30 à 100 et dépend du degré de concentration de l'industrie et de la diversité des produits de chaque secteur. Pour le secteur de colorants, teintures, peintures et vernis, 58 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Sur les 58 répondants interrogés, le tableau 1 ci-dessous précise les principaux produits importés.

Tableau 1
Nombre de répondants

Produit	Nombre de répondants qui importent chaque produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Peintures et peintures-émail	10	6
Vernis et laques	10	2
Peintures et peintures-émail sans pigments de titane	6	0
Peintures et peintures-émail avec pigments de titane	5	0
Dispersions concentrées de pigments en matières plastiques	5	0
Vernis oléorésineux	4	0
Vernis à la gomme-laque	3	0
Essence d'Orient	1	1

Le tableau 2, ci-dessous, présente les principaux fournisseurs étrangers des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants approvisionnés par chacun des pays et le degré de satisfaction globale des importateurs à l'égard de leurs fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 5.

Tableau 2

Pays	Nombre de répondants	Degré de satisfaction (max. = 5,0)
Allemagne de l'Ouest	16	4,00
Japon	9	3,88
Royaume-Uni	7	4,43
Inde	4	3,25
Europe	4	4,34
Hollande	4	4,75
Suisse	3	4,34
Chine	3	3,33
Espagne	2	5,00
Suède	2	4,00
Corée	2	4,00
France	2	3,50

Environ 77 % des répondants considèrent que leur activité est de nature industrielle; il s'agit notamment de fabricants d'enduits de finition pour véhicules automobiles et de fabricants de peintures industrielles. Un peu moins de 16 % des répondants se qualifient de détaillants ou des fournisseurs (par exemple, des décorateurs ou des peintres) et le reste se compose de courtiers en douane, de transitaires, de distributeurs et de grossistes. Ces répondants ont réalisé des ventes annuelles moyennes d'environ 17,3 millions de dollars US sous forme de produits et de services liés au colorants, aux teintures, aux peintures et aux vernis. La plupart d'entre eux (55,6 %) avaient un chiffre d'affaire annuel supérieur à 10 millions de dollars US par année. Bien que la valeur des ventes annuelles soit élevée, le montant en dollars des importations de colorants, de teintures, de peintures et de vernis est beaucoup moins important. En 1988, ce montant a atteint, en moyenne, 2,46 millions de dollars US. Pour les répondants qui n'ont pas importé ces produits en 1988 mais l'avaient fait les années précédentes, la valeur moyenne des importations les plus récentes s'élevait à 1,75 million de dollars US.

Seulement 21,1 % des répondants ont affirmé que leur entreprise ou leur organisme était l'utilisateur final des produits en question. D'après les réponses fournies, les colorants, teintures, peintures et vernis sont utilisés le plus couramment pour les véhicules automobiles et les meubles (39,7 % chacun), pour les appareils et les machines (29,3 % chacun) et pour l'emballage (22,4 %). Les autres utilisations finales énumérées comprennent la peinture pour domicile, l'imprimerie, le textile, les cosmétiques et la céramique.

L'enquête a révélé que la plupart des répondants étaient satisfaits de leurs fournisseurs, tandis que certains étaient mécontents des retards de livraison et de la qualité inégale des produits. Les principales raisons pour lesquelles les entreprises américaines s'approvisionnent auprès des fournisseurs actuels sont :

- l'absence de ces produits aux États-Unis (51,3 % des répondants);
- la qualité supérieure (15,4 % des répondants);
- l'appoint de l'approvisionnement aux États-Unis (10,3 % des répondants);
- les prix moins élevés (7,7 % des répondants).

La majorité des répondants (54,7 %) ont affirmé qu'il leur en coûtait plus cher d'importer les produits à cause de la dévaluation du dollar américain par rapport à de nombreuses monnaies. Cependant, 11,9 % des répondants ne connaissaient pas l'effet de la dévaluation du dollar sur le coût de leurs importations. La moitié des importateurs ne s'étaient jamais approvisionnés auprès des fournisseurs canadiens, mais presque tous ceux (95,8 %) qui avaient déjà acheté des produits canadiens étaient satisfaits des fournisseurs. La plupart des répondants (62,5 %) qui n'avaient jamais fait appel à des fournisseurs canadiens étaient intéressés à en connaître davantage sur les entreprises canadiennes et sur la possibilité de s'approvisionner au Canada pour remplacer les importations d'Europe et du Japon qui coûtent de plus en plus cher. Les répondants qui n'étaient pas intéressés à s'approvisionner au Canada ont invoqué comme raisons la politique de l'entreprise, le fait qu'ils étaient satisfaits de leurs fournisseurs courants et les exigences particulières des clients.

Quant aux préférences pour les modes d'information préliminaire sur les produits, les répondants intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens ont choisi les documents publicitaires (76,3 % des répondants), les rencontres avec un représentant de l'entreprise ou du fabricant (55,3 % chacun) et les publications spécialisées (50 %). Les foires commerciales à laquelle des répondants ont assisté ou participé le plus souvent sont le «FSCT Annual Meeting and Paint Industries Show», suivie de la «National Decorating Products Show» et de la «National Art Material Trade Association International Conference». Les publications spécialisées que lisent le plus fréquemment les répondants sont Chemical Week et Chemical Process Industries Purchasing. La décision d'acheter est déterminée en très grande partie par les recommandations personnelles et l'information fournie par les fabricants.

La plupart des répondants (89,4 %) intéressés à faire affaire avec des fournisseurs canadiens ont déclaré que rien ne les empêchaient de s'approvisionner auprès de fabricants canadiens de colorants, de teintures, de peintures et de vernis. Toutefois, les principaux obstacles signalés par les autres répondants étaient les droits de douane imposés aux importations canadiennes et les retards de livraison. En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les droits de douane seront abolis sur une période de cinq ans à compter du 1er janvier 1989.

À la question ayant trait à l'effet de l'Accord de libre-échange sur la politique d'achat, la majorité des répondants (76,3 %) intéressés à s'approvisionner au Canada ont affirmé qu'ils ne prévoyaient pas changer leurs achats en conséquence de l'Accord. Environ 13 % des répondants s'attendaient à accroître leurs importations du Canada tandis qu'environ 11 % n'avaient pas encore réfléchi aux retentissements de l'Accord.

Vous trouverez à l'annexe 1 une liste des importateurs américains intéressés à connaître des fournisseurs canadiens de colorants, de teintures, de peintures et de vernis en général.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec des associations de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce des colorants, des teintures, des peintures et des vernis*. L'enquête a été menée auprès de dix-huit associations ayant rapport avec les produits de ce secteur, mais seulement quatre d'entre elles ont fourni des renseignements sur les aspects qui nous intéressaient. Voici ces associations et une description de leur mandat :

- L'«American Association of Textile Chemists and Colorists» (AATCC) a pour rôle d'accroître les connaissances dans les domaines de la teinture et de finissage des textiles par l'élaboration de méthodes d'essai normalisées, par la recherche sur les textiles et par la diffusion de l'information.

- La «National Decorating Products Association» (NDPA), qui représente des marchands de peintures et de revêtements muraux des États-Unis et du Canada, exécute des programmes de recherche, de commercialisation et d'accroissement de la clientèle.

- La «National Paint and Coatings Association» (NPCA) représente les intérêts de l'industrie auprès du Congrès et des organismes fédéraux.

- La «Society of Manufacturing Engineers» (SME) est impliquée dans le transfer technologique à l'intérieur du secteur de l'industrie de fabrication ainsi qu'à l'éducation de ses membres vis-à-vis la cueillette et la diffusion d'information.**

Nous avons interrogé ces associations pour obtenir les renseignements suivants :

---

* Nous avons également communiqué avec des associations représentant les utilisateurs finaux dans ce secteur.

** La SME n'est pas exclusivement lié à l'industrie des peintures et vernis, mais fut recommander en vue d'obtenir une perspective de l'industrie de finition. Les foires importantes et les publications identifiées sont trouvées en Annexe 6.

- les tendances du marché de l'industrie de colorants, teintures, peintures et vernis;

- l'effet de la dévaluation du dollar US sur les échanges dans l'industrie américaine des produits de colorants, teintures, peintures et de vernis;

- les principales foires commerciales de l'industrie;

- les principales publications de l'industrie;

- l'effet possible de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur les produits de colorants, teintures, peintures et de vernis;

- des avis sur les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Résultats des entrevues

De l'avis de l'AATCC et de la NDPA, les perspectives de l'industrie sont prometteuses pour la période 1990-1991. L'AATCC est d'avis qu'il y aura une augmentation modeste de l'utilisation des colorants et des teintures. La NDPA a signalé que les perspectives à long terme sont bonnes, en dépit d'un affaiblissement de la consommation en 1989. Les ventes augmenteront vraisemblablement puisqu'il est prévu que les entreprises américaines exposeront davantage leurs produits au Canada en conséquence de la diminution des droits de douane prélevés sur les marchandises américaines. Le représentant de la NPCA estime toutefois que les perspectives de l'industrie sont bonnes tout au plus, puisque toute hausse des bénéfices devrait résulter plutôt de l'augmentation des prix que de la croissance du volume des ventes.

Deux des associations ont signalé que la dévaluation du dollar américain avait rendu les prix des produits américains plus concurrentiels et, par conséquent, avait stimulé les exportations de colorants et de teintures. Le représentant de l'AATCC croit que la dévaluation du dollar américain améliorera les rentrés nettes des entreprises multinationales ayant des établissements aux États-Unis. D'après le représentant de la NPCA, la dévaluation du dollar américain, qui devrait avoir des conséquences favorables sur le secteur des colorants et des teintures, n'aura peut-être aucun effet sur le secteur de la peinture où les échanges entre les deux pays sont minimes.

Quant aux retentissements de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, la NDPA croit qu'il sera avantageux, et ce pour les fabricants des deux pays. Cette association a signalé que le marché canadien pouvait devenir particulièrement attrayant par suite de la diminution des droits de douane prélevés sur les produits américains. L'association soutient, comme elle l'a fait pour la dévaluation du dollar américain, que l'Accord de libre-échange pourrait être sans effet sur le secteur de la peinture en général parce que le volume des échanges est faible et que de nombreux fabricants américains ont des installations au Canada. Toutefois, on a souligné que l'Accord pourrait avoir de plus grandes répercussions sur certains sous-groupes du secteur de la peinture, notamment les enduits spéciaux, les enduits pour engins marins et les enduits pour composants de haute technologie, puisque ces produits ont constitué une part importante des échanges ces dernières années.

L'industrie canadienne des colorants, des teintures, des peintures et des vernis est jugée favorablement par toutes les associations qui considèrent aussi que les produits canadiens sont concurrentiels par rapport à ceux des États-Unis. Le représentant de la NPCA a affirmé qu'il était difficile de différencier les produits canadiens de l'industrie de la peinture à ceux des États-Unis parce que de nombreux fabricants américains exploitent des usines au Canada. Hormis cette perception favorable, deux associations considèrent que l'industrie canadienne est désavantagée par le coût élevé du transport des marchandises découlant de la vaste étendue du pays.

D'après les associations américaines, les foires commerciales que fréquentent le plus souvent les membres de l'industrie des colorants, des teintures, des peintures et des vernis sont : l'«AATCC Annual International Conference and Exhibition», la «National Decorating Products Show», la «Canadian Decorating Products Show», la «National Autobody Congress and Exhibition» et «Autofact». Vous trouverez à l'annexe 6 de plus amples renseignements sur ces foires commerciales, ainsi que la liste des publications spécialisées appropriées fournie par les associations.

V - CONTEXTE

Il y a quelques années, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient des recettes de plus de 140 milliards de dollars US tirées des placements américains à l'étranger. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était bien supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant s'en trouvait toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du troisième trimestre de 1988, la valeur du dollar américain s'est stabilisée par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux. Les modifications antérieures du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis qui avaient réussi à réduire leur marge bénéficiaire pendant de nombreux mois ont été contraints d'augmenter leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété les changements immédiatement car la valeur des importations s'est maintenue alors que le volume diminuait.

Le déficit commercial prévu pour 1988 (125 milliards de dollars US) indique que le rajustement des monnaies aboutit enfin à l'effet souhaité. La faiblesse du dollar américain semble entraîner des importations décidément élevées. Toutefois, certains analystes estiment que le dollar américain doit chuter encore plus bas pour que le déficit commercial tombe en deçà du niveau de 100 milliards de dollars US.

Bien que le dollar canadien se soit renforcé récemment par rapport au dollar américain, sa valeur, pour l'essentiel, a suivi un mouvement parallèle à celle du dollar américain relativement aux autres monnaies internationales. Ces phénomènes devraient contribuer à stimuler le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. L'appréciation des monnaies des pays développés par rapport aux monnaies nord américaines devrait accroître les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, par des analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant des pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 à 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation «établis» et «temporaires». Dans les secteurs où le volume des importations américaines de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient des pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées dans l'ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des entreprises canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et qui pouvaient exploiter les débouchés éventuellement mis en évidence. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année

1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, que toutes les grandes missions du ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À cette étape de l'analyse, les produits ou groupes de produits ayant donné lieu à des importations d'une valeur globale de plus de 80 millions de dollars US, pour le Japon, l'Europe et le Canada, furent désignés en vue d'une analyse plus approfondie. Après consultation de porte parole de l'industrie et du gouvernement, spécialistes du secteur, d'autres produits ou groupes de produits qui n'avaient pas satisfait aux critères furent ajoutés parce qu'ils semblaient offrir un intérêt commercial appréciable. D'autres encore furent supprimés faute de potentiel commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, à élaborer un questionnaire et à interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?

- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes sur le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;

- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;

- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;

- L'acheteur américain est un client captif de la société mère;

- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;

- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;

- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres encore limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

À la suite du sondage auprès des importateurs, nous avons interrogé les associations représentant l'industrie afin d'obtenir de l'information par secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur les points suivants :

- Les tendances du marché relatives à l'industrie;

- L'effet de la dévaluation du dollar américain sur l'industrie;

- L'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;

- Les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Les résultats de toutes ces étapes ont donné lieu à l'établissement d'une ébauche de rapport sommaire pour chaque secteur. Chacun des rapports a été présenté pour examen à un spécialiste de l'industrie, aux associations canadiennes représentant l'industrie concernée et au responsable du secteur à ISTC.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS EN GÉNÉRAL

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société : Aceto Corporation
Adresse : 126-02 Northern Boulevard
Flushing, NY 11368
Contact : M. Roger Weaving
Poste : Directeur des produits
Téléphone : 718-898-2300
Télécopieur : 718-803-6372
Télex :

Société : Advance Process Supply Company
Adresse : 400 North Noble Street
Chicago, IL 60622
Contact : M. Curt Gerlitz
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 312-942-8522
Télécopieur : 312-942-8561
Télex :

Société : Atlantic Chemical
Adresse : 10 Kingsland Road
Nutley, NJ 07110
Contact : M. Brian Birnbaul
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 201-235-1800
Télécopieur :
Télex :

Société : Blatz Paint Company Incorporated
Adresse : 319 S. Shelby Street
Louisville, KY 40202
Contact : M. Glenn Cox
Poste : Directeur de l'usine
Téléphone : 502-584-8364
Télécopieur : 502-584-8367
Télex :

Société : Bradshaw-Praeger and Company
Adresse : 39 Belmont Drive
Somerset, NJ 08875
Contact : M. Manny Yulo
Poste : Acheteur
Téléphone : 201-469-8100
Télécopieur : 201-469-4539
Télex :

Société : Cain Industries Incorporated
Adresse : P.O. Box 189
Germantown, WI 53022
Contact : M. John Moore
Poste : Directeur de l'usine
Téléphone : 414-251-0051
Télécopieur : 414-251-0118
Télex :

Société : Carbit Paint Company
Adresse : 927-T W. Blackhawk Street
Chicago, IL 60622
Contact : M. Dick Trispel
Poste : Acheteur
Téléphone : 312-280-2300
Télécopieur : 312-280-7326
Télex :

Société : Cheraw Dyeing and Finishing Company
Adresse : P.O. Box 930
Cheraw, SC 29520
Contact : M. Karl Mackey
Poste : Directeur de l'usine
Téléphone : 803-537-2138 (Ext. 256)
Télécopieur : 803-537-2451
Télex :

Société : Colorado Paint Company
Adresse : 4747-T Holly Street
Denver, CO 80216
Contact : M. Kevin Valis
Poste : Vice-président
Téléphone : 303-388-9265
Télécopieur : 303-388-0881
Télex :

Société : De Boom Paint Company
Adresse : 1300 - 22nd Street
San Francisco, CA 94107
Contact : M. Carl Adington
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 415-282-6310
Télécopieur :
Télex :

Société : Don V. Davis Company
Adresse : 4200 N. 2nd Street
St. Louis, MO 63147
Contact : Mme Jelen Carey
Poste : Directrice de bureau et acheteuse
Téléphone : 314-241-2077
Télécopieur : 314-231-5132
Télex :

Société : Edward Charles B. And Company Incorporated
Adresse : 9101 International Parkway
Minneapolis, MN 55428
Contact : M. Alan Pavia
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 612-535-4511
Télécopieur : 612-535-0822
Télex :

Société : ICI Americas
Adresse : 54 Kellogg Court
Edison, NJ 08817
Contact : M. Don Scott
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 201-287-1933
Télécopieur : 201-287-8966
Télex :

Société : Industrial Color Incorporated
Adresse : 50 Industry Avenue
Joliet, IL 60435
Contact : M. Robert Nonnie
Poste : Vice-président
Téléphone : 815-722-7402
Télécopieur :
Télex :

Société : Marx Color and Chemical Co.
Adresse : 192 Coit Street
Irvington, NJ 07111
Contact : M. Richard Pribula
Poste : Acheteur
Téléphone : 201-373-7801
Télécopieur : 201-373-9301
Télex :

Société : Newbright Paint Company
Adresse : 342 - 2nd Street
Everett, MA 02149
Contact : Mme Jan Benson
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 617-387-5000
Télécopieur :
Télex :

Société : Nikolas G.J. and Company Inc.
Adresse : 2870-T Washington Street
Bellwood, IL 60104
Contact : M. James Koch
Poste : Vice-président
Téléphone : 312-544-0320
Télécopieur : 312-544-9722
Télex :

Société : Pearl Paint
Adresse : 308 Canal Street
New York, NY 10013
Contact : Mme Shirley Bergman
Poste : Acheteuse
Téléphone : 212-431-7932
Télécopieur : 212-431-6798
Télex :

Société : PPG Industries
Adresse : 1 PPG Place
Pittsburg, PA 15212
Contact : Mme Paula Shepperd
Poste : Acheteuse principale
Téléphone : 412-434-3953
Télécopieur :
Télex :

Société : Pylam Products
Adresse : 1001 Stewart Avenue
Garden City, NY 11530
Contact : M. Bob Reynolds
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 516-222-1750
Télécopieur :
Télex :

Société : Red Spot Paint and Varnish Company
Adresse : P.O. Box 418
Evansville, IN 47703
Contact : M. Eugene Berkey
Poste : Directeur, Contrôle de matériel
Téléphone : 812-428-9100
Télécopieur : 812-428-9167
Télex :

Société : Shimazaki
Adresse : 10 Columbus Circle
New York, NY 10019
Contact : M. Stan Kaplin
Poste : Directeur de la commercialisation et des ventes internationales
Téléphone : 212-265-3665
Télécopieur : 212-265-3786
Télex :

Société : Sieflor Corporation
Adresse : 11712 Moorepark Street, Suite 106
Studio City, CA 91604
Contact : M. Eif
Poste : Président
Téléphone : 818-762-6300
Télécopieur : 818-760-8946
Télex :

Société : Sigma Coatings
Adresse : P.O. Box 826
Harwy, LA 70059
Contact : M. Keith Willahan
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 504-347-4321
Télécopieur : 504-347-9120
Télex :

Société : Sumitrans
Adresse : 1981 Marcus Avenue, Suite E102
Lake Success, NY 11042
Contact : Mme Marcela Sallosqui
Poste : Directrice des importations
Téléphone : 516-358-6080
Télécopieur :
Télex :

Société : Suntec Paint Incorporated
Adresse : P.O. Drawer DD
Gainsville, FL 32602
Contact : M. Joe Anderson
Poste : Président
Téléphone : 904-372-3421
Télécopieur :
Télex :

Société : Thermoclad Company
Adresse : 4690 Iroquois Avenue
Erie, PA 16511
Contact : M. Mick Gashgarian
Poste : Directeur de la fabrication
Téléphone : 814-899-7628
Télécopieur : 814-899-1739
Télex :

Société : V.J. Dolan and Company Incorporated
Adresse : 1828 N. Laramie Avenue
Chicago, IL 60639
Contact : M. Steve Dolan
Poste : Directeur général
Téléphone : 312-237-0100
Télécopieur : 312-237-2855
Télex :

Société : Whittaker, Clark and Daniels
Adresse : 1000 Coolidge Street
Plainfield, NJ 07080
Contact : M. Jeff Krizan
Poste : Directeur des produits
Téléphone : 201-561-6100
Télécopieur :
Télex :

ANNEXE 2

IMPORTATIONS DE COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS EN 1988 (ANNEXE A 531.0, 533.4)

ANNEXE 2
COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
En caractère gras, total de tous les articles faisant l'objet de cette étude	**135 928**	**19 130**	**54 319**	**58 158**	**4 321**
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour cette étude	571 532	6 043	374 336	149 212	41 941

531.0 Colorants, teintures et matières connexes tirées de produits benzénoïdiques
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5310010	Bleu de cuve n°1 ou indigo synthétique, indice colorant n° 73000	12 482	0	8 979	2 343	1 160
5310020	Certains colorants, teintures et produits connexes de goudron (de houille)	10 854	0	7 643	838	2 373
5310030	Colorants, teintures et matières connexes, sauf les toners, tirés de produits benzénoïdiques	396 615	1 261	238 862	125 550	30 942
5310040	Matières colorantes organiques synthétiques, n.d.a.*	151 581	4 782	118 852	20 481	7 466

* Non dénommé(e)s ailleurs

533.4 Vernis, laques, détrempes, pigments à l'eau, feuilles, pour le marquage au fer et teintures
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5334000	Vernis, laques, détrempes, pigments à l'eau, feuilles pour le marquage au fer et teintures	135 928	19 130	54 319	58 158	4 321

ANNEXE 3

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1988

IMPORTATIONS AMERICAINES DE CERTAINS COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1988

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A 5334000	TOTAL	%
Belgique-Luxembourg	3 524	3 524	2,59
Danemark	0	0	0,00
Finlande	0	0	0,00
France	1 587	1 587	1,17
Italie	5 558	5 558	4,09
Pays-Bas	10 844	10 844	7,98
Norvège	0	0	0,00
Espagne	752	752	0,55
Suède	2 718	2 718	2,00
Suisse	1 153	1 153	0,85
Royaume-Uni	7 260	7 260	5,34
Allemagne de l'Ouest	20 923	20 923	15,39
Total, Europe	54 319	54 319	39,96
Japon	58 158	58 158	42,79
Total, Europe et Japon	112 477	112 477	82,75
Total des importations	135 928	135 928	

ANNEXE 4

TARIFS DOUANIERS DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES AUX COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS ET CALENDRIER DE SUPPRESSION DES DROITS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent Accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989;

   B. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993; et

   C. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent Accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3204	Matières colorantes organiques synthétiques, même de constitution chimique définie; préparations visées à la Note 3 du présent Chapitre, à base de matières colorantes organiques synthétiques; produits organiques synthétiques des types utilisés comme agents d'avivage fluorescents ou comme luminophores, même de constitution chimique définie :		
	Matières colorantes organiques synthétiques et préparations visées à la Note 3 du présent Chapitre, à base de ces matières colorantes :		
3204.11	Colorants dispersés et préparations à base de ces colorants :		
3204.11.10	Bleu dispersé 19, 26, 26:1, 35, 55, 56, 58, 72, 73, 79, 83, 84, 93, 95, 122, 125, 126, 128, 148, 154, 165, 180, 183, 185, 200, 284, 285, 288, 289, 295, 296; Brun dispersé 19;		

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	Vert dispersé 9; Orange dispersé 7, 13, 20, 31, 32, 42, 47, 48, 54, 56, 60, 63, 70, 80, 96, 127, 137, 139; Rouge dispersé 44, 46, 72, 73, 90, 93, 107, 118, 121, 122, 131, 133, 134, 151, 169, 184, 185, 202, 203, 224, 277, 278, 279, 282, 288, 303, 310; Violet dispersé 23, 33, 35, 48, 57, 63; Jaune dispersé 13, 44, 58, 63, 65, 82, 85, 91, 107, 119, 122, 124, 126, 139, 182, 183, 184, 202, 204; Colorants contenant, en poids-- 12,7 pour cent du jaune dispersé 1, 32,3 pour cent de l'orange dispersé 1, 19,8 pour cent du bleu dispersé 35 et 35,2 pour cent du bleu dispersé 3; Colorants contenant, en poids-- 39,0 pour cent du jaune dispersé 39, 28,0 pour cent de l'orange dispersé 25 et 33,0 pour cent du violet dispersé 27; Colorants contenant, en poids-- 89,4 pour cent du violet dispersé 27 et 10,6 pour cent du vert dispersé 9; Colorants contenant, en poids-- 67,7 pour cent du bleu dispersé 35, 14,2 pour cent du jaune dispersé 1 et 18,1 pour cent de l'orange dispersé 1; Colorants contenant, en poids-- 74,3 pour cent du bleu dispersé 285, 18,0 pour cent du brun dispersé 19 et 7,7 pour cent du jaune dispersé 126 . . . . . 9 %	B
3204.11.15	Bleu dispersé 30 . . . . . 14,2 %	B
	Autres :	
3204.11.20	Produits décrits dans la note É.-U. nº 3 supplémentaire de la section VI . . . . . 15 %	B
3204.11.50	Autres . . . . . 20 %	B
3204.12	Colorants acides, même métallisés, et préparations à base de ces colorants; colorants mordants et préparations à base de ces colorants :	
3204.12.10	Noir acide 31, 50, 94, 129; Bleu acide 54, 127, 129, 143; Brun acide 44, 46, 48, 58, 188, 189; Vert acide 40; Rouge acide 130, 145, 174, 211; Violet acide 19, 31, 41, 48; Jaune acide 2, 75; Noir mordant 8; Vert mordant 47 et Rouge mordant 17, 27 . . . . . 14,2 %	B

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3204.12.20	Noir acide 61, 63, 76, 83, 117, 127, 131, 132, 139, 164, 170, 177, 183, 188, 194, 199, 211; Bleu acide 1, 47, 60, 61, 66, 72, 81, 82, 83, 90, 98, 102, 112, 123, 126, 127:1, 130, 133, 140, 142, 147, 151, 172, 175, 182, 185, 193, 204, 205, 208, 209, 221, 225, 229, 239, 242, 247, 250, 252, 254, 260, 261, 264, 266, 268, 280, 284, 288, 290, 296, 312, 317, 318; Brun acide 10, 11, 12, 30, 33, 45, 50, 52, 68, 83, 85, 100, 101, 103, 104, 105, 106, 126, 127, 147, 158, 160, 161, 162, 163, 165, 180, 191, 224, 226, 227, 235, 237, 239, 248, 266, 267, 270, 276, 282, 283, 289, 290, 291, 298, 304, 311, 314, 315, 321, 322, 324, 325, 330, 331, 355, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 384; Vert acide 9, 26, 28, 41, 43, 60, 68, 70, 71, 73, 80, 82, 84, 89, 92, 93, 94, 108, 112; Orange acide 3, 19, 28, 33, 43, 47, 61, 86, 89, 92, 94, 102, 107, 126, 135, 142, 144; Rouge acide 37, 42, 48, 52, 57, 58, 92, 111, 118, 127, 131, 138, 143, 155, 161, 183, 199, 213, 215, 216, 226, 227, 228, 249, 252, 257, 259, 260, 261, 263, 274, 281, 282, 283, 301, 303, 310, 315, 330, 331, 332, 336, 347, 357, 359, 360, 361, 362, 380, 392, 394, 396; Violet acide 9, 34, 36, 47, 66, 75, 80, 90, 103, 109, 111, 121; Jaune acide 7, 35, 64, 70, 72, 96, 98, 111, 127, 136, 155, 167, 183, 184, 194, 195, 199, 218, 221, 223, 227; Acide-cuivre phtalocyanine-3,3', 4,4'-tétrasulfonique; Acide-cuivre phtalocyanine-4,4', 4'', 4'''-tétrasulfonique; Colorants contenant, en poids-- 24,2 pour cent du jaune acide 135, 21,7 de l'orange acide 51 et 54,1 pour cent du bleu acide 113; Colorants contenant, en poids-- 10,1 pour cent du jaune acide 64, 11,6 pour cent de l'orange acide 51, 26,3 pour cent du bleu acide 113, 50,5 pour cent du noir acide 172 et 1,5 pour cent du vert acide 25 . . . . . 9,2 %		B
3204.12.30	Noir mordant 75; Bleu mordant 1; Brun mordant 79; et Rouge mordant 81, 84 . . . . . .9 %		B

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3204.12.40	Autres : Produits décrits dans la note É.-U. nº 3 supplémentaire de la section VI	15 %	B
3204.12.50	Autres	20 %	B
3204.13	Colorants basiques et préparations à base de ces colorants :		
3204.13.10	Noir basique 7; Bleu basique 41, 45, 48, 55, 62, 66, 70, 71, 78, 80, 81, 120, 141; Vert basique 6, 8; Orange basique 30, 35, 36, 37, 43, 44, 48; Rouge basique 22, 23, 28, 29, 43, 44, 46, 58, 75, 100; Violet basique 2, 22, 25, 37, 38 et Jaune basique 19, 23, 24, 25, 39, 40, 45, 54, 56, 63, 70, 77	9 %	B
3204.13.20	Orange basique 22 et Rouge basique 13	14 %	B
3204.13.25	Bleu basique 3; Rouge basique 14 et Jaune basique 1, 11, 13	20 %	B
	Autres :		
3204.13.30	Produits décrits dans la note É.-U. nº 3 supplémentaire de la section VI	15 %	B
3204.13.50	Autres	20 %	B
3204.14	Colorants directs et préparations à base de ces colorants :		
3204.14.10	Noir direct 62, 91; Bleu direct 92, 106, 108, 109, 160, 172; Brun direct 103, 115, 116; Vert direct 5, 29, 31; et Orange direct 37	14,2 %	B
3204.14.20	Noir direct 51, 69, 112, 114, 118, 122; Bleu direct 74, 77, 85, 90, 156, 158, 158:1, 207, 211, 225, 244, 267; Brun direct 97, 113, 157, 169, 170, 200, 212, 214; Vert direct 33, 59, 67, 68; Orange direct 17, 60, 105, 106, 107, 118; Rouge direct 9, 89, 92, 95, 111, 127, 173, 207, 221; Violet direct 47, 93 et Jaune direct 27, 39, 68, 93, 95, 96, 98, 109, 110, 133, 134	9,5 %	B
3204.14.25	Bleu direct 86; Rouge direct 83 et Jaune direct 28	20 %	B

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	Autres :		
3204.14.30	Produits décrits dans la note É.-U. nº 3 supplémentaire de la section VI	15 %	B
3204.14.50	Autres	20 %	B
3204.15	Colorants de cuve (y compris ceux utilisables en l'état comme colorants pigmentaires) et préparations à base de ces colorants :		
3204.15.10	Bleu de cuve 1 (indigo synthétique), "indice de couleur nº 73000"	3,3 ¢/kg + 14,4 %	B
3204.15.20	Brun de cuve 3; Orange de cuve 2, 7 et Violet de cuve 9, 13	20 %	B
3204.15.30	Bleu de cuve solubilisé 5; Orange de cuve solubilisé 1; Jaune de cuve solubilisé 7, 45, 47; Noir de cuve 19, 30, 31; Bleu de cuve 5, 16, 19, 21, 66, 67; Brun de cuve 33, 50, 57; Vert de cuve 28, 48; Orange de cuve 5, 13; Rouge de cuve 10, 15, 32, 41 et Jaune de cuve 46	8,4 %	B
3204.15.35	Orange de cuve solubilisé 3; Bleu de cuve 2; Rouge de cuve 44 et Jaune de cuve 4, 20	14,2 %	B
	Autres :		
3204.15.40	Produits décrits dans la note É.-U. nº 3 supplémentaire de la section VI	15 %	B
3204.15.50	Autres	20 %	B
3204.16	Colorants réactifs et préparations à base de ces colorants :		
3204.16.10	Noir réactif 1; Bleu réactif 1, 2, 4; Orange réactif 1; Rouge réactif 1, 2, 3, 5, 6 et Jaune réactif 1	14,2 %	B
3204.16.20	Colorants contenant, en poids-- 71,0 pour cent du jaune réactif 85 et 29,0 pour cent de l'orange réactif 13; Colorants contenant, en poids-- 50,0 pour cent du rouge réactif 120 et 50,0 pour cent du jaune réactif 84; Colorants contenant, en poids-- 50,0 pour cent du bleu réactif 74 et 50,0 pour cent du bleu réactif 63; Colorants contenant, en poids-- 66,7 pour cent de l'orange réactif 12 et 33,3 pour cent du rouge réactif 32;		

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	Colorants contenant, en poids-- 57,9 pour cent du bleu réactif 13 et 42,1 pour cent du noir réactif 41; Noir réactif 4, 10, 13, 21, 23, 26, 34, 35, 41; Bleu réactif 6, 7, 8, 10, 13, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 26, 27, 29, 34, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 50, 51, 52, 63, 65, 66, 67, 69, 73, 74, 75, 77, 78, 79, 82, 94, 99, 103, 104, 114, 116, 118, 136, 137, 139, 140, 156, 157, 160, 162, 163, 167, 170; Brun réactif 2, 5, 7, 12, 16, 18, 19, 23, 26; Vert réactif 5, 6, 8, 12, 15, 16, 19; Orange réactif 3, 5, 9, 10, 11, 15, 20, 29, 33, 34, 35, 41, 42, 44, 45, 62, 64, 67, 68, 69, 70, 71, 82, 84, 89; Rouge réactif 4, 7, 8, 10, 12, 13, 16, 17, 19, 21, 24, 29, 30, 32, 40, 42, 44, 45, 49, 55, 56, 66, 78, 80, 82, 83, 84, 85, 86, 99, 104, 116, 118, 119, 121, 122, 123, 124, 132, 134, 141, 151, 152, 159, 179; Violet réactif 3, 6, 12, 23, 24 et Jaune réactif 2, 4, 5, 6, 11, 12, 15, 25, 27, 29, 35, 37, 39, 41, 42, 52, 57, 58, 64, 81, 82, 85, 87, 110, 125, 135	8,3 %	B
3204.16.30	Autres : Produits décrits dans la note É.-U. nº 3 supplémentaire de la section VI	.15 %	B
3204.16.50	Autres	20 %	B
3204.17	Colorants pigmentaires et préparations à base de ces colorants :		
3204.17.10	Pigment noir 1; Pigment bleu 16, 18; Pigment brun 22, 23, 25, 32; Pigment vert 8; Pigment orange 31, 34, 36, 51; Pigment rouge 9, 14, 34, 48:3, 52, 68, 112, 139, 144, 146, 151, 166, 169, 170, 171, 175, 176, 177, 178, 180, 185, 188, 192, 199, 208, 209, 216, 220, 221; Pigment violet 32 et Pigment jaune 16, 24, 49, 62:1, 81, 93, 95, 97, 101, 108, 109, 110, 113, 117, 127, 138, 153	8,3 %	B
3204.17.20	Cuivre phtalocyanine ([phtalocyanato(2-)]cuivre), non prêt pour être utilisé comme pigment	17,5 %	B
	Autres :		
3204.17.30	Produits décrits dans la note É.-U. nº 3 supplémentaire de la section VI	.15 %	B
3204.17.50	Autres	20 %	B

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3204.19	Autres, y compris les mélanges de matières colorantes de plusieurs des nos 3204.11 à 3204.19 :		
	Colorants pour bain de solvant et préparations à base de ces colorants :		
3204.19.11	Noir pour bain de solvant 2, 3, 27, 28, 29, 34, 35; Bleu pour bain de solvant 45, 49, 51, 53, 56, 67, 97; Brun pour bain de solvant 1, 28, 42, 43, 44; Vert pour bain de solvant 4, 5, 7, 19, 27, 28; Orange pour bain de solvant 45, 54, 59, 62, 63, 67; Rouge pour bain de solvant 7, 18, 19, 23, 27, 35, 89, 92, 100, 110, 118, 119, 124, 125, 127, 129, 130, 131, 132, 160, 162; Violet pour bain de solvant 2, 23, 24 et Jaune pour bain de solvant 1, 30, 32, 48, 64, 89, 93, 98, 160	8,2 %	B
	Autres :		
3204.19.15	Produits décrits dans la note É.-U. no 3 supplémentaire de la section VI	15 %	B
3204.19.19	Autres	20 %	B
	Autres :		
3204.19.30	Noir de soufre, "Indice de couleur nos 53185, 53190 et 53195"	3,3 ¢/kg + 14 %	B
3204.19.35	Béta-carotène et autres matières colorantes caroténoïdes	3,1 %	B
	Autres :		
3204.19.40	Produits décrits dans la note É.-U. no 3 supplémentaire de la section VI	15 %	B
3204.19.50	Autres	20 %	B
3204.20	Produits organiques synthétiques des types utilisés comme agents d'avivage fluorescents :		
3204.20.10	Agent d'avivage fluorescent 32	20 %	B
3204.20.50	Autres	8,1 %	B
3204.90.00	Autres	5,9 %	B
3205.00	Laques colorantes; préparations visées à la Note 3 du présent Chapitre, à base de laques colorantes :		
3205.00.10	Produits décrits dans la note É.-U. no 3 supplémentaire de la section VI	15 %	B
3205.00.50	Autres	20 %	B

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3206	Autres matières colorantes; préparations visées à la Note 3 du présent Chapitre, autres que celles des nos 3203, 3204 ou 3205; produits inorganiques des types utilisés comme luminophores, même de constitution chimique définie :		
3206.10.00	Pigments et préparations à base de dioxyde de titane	6 %	B
3206.20.00	Pigments et préparations à base de composés du chrome	3,7 %	B
3206.30.00	Pigments et préparations à base de composés du cadmium	3,1 %	B
	Autres matières colorantes et autres préparations :		
3206.41.00	Outremer et ses préparations	1,5 %	B
3206.42.00	Lithopone, autres pigments et préparations à base de sulfure de zinc	2,2 %	B
3206.43.00	Pigments et préparations à base d'hexacyanoferrates (ferrocyanures ou ferricyanures)	3,7 %	B
3206.49	Autres :		
3206.49.10	Dispersions concentrées de pigments dans des matières plastiques	5,9 %	B
3206.49.20	Préparations à base d'oxyde de fer	10 %	B
3206.49.30	Préparations à base d'oxyde de zinc	1,3 %	B
3206.49.40	Préparations à base de noir de carbone	Franchise	D
3206.49.50	Autres	3,1 %	B
3206.50.00	Produits inorganiques des types utilisés comme luminophores	10 %	B
3207	Pigments, opacifiants et couleurs préparés, compositions vitrifiables, engobes, lustres liquides et préparations similaires, des types utilisés pour la céramique, l'émaillerie ou la verrerie; frittes de verre et autres verres, sous forme de poudre, de grenailles, de lamelles ou de flocons :		
3207.10.00	Pigments, opacifiants et couleurs préparés et préparations similaires	3,1 %	B
3207.20.00	Compositions vitrifiables, engobes et préparations similaires	4,9 %	B
3207.30.00	Lustres liquides et préparations similaires	3,1 %	B
3207.40	Frittes et autres verres, sous forme de poudre, de grenailles, de lamelles ou de flocons :		
3207.40.10	Frittes	6 %	B
3207.40.50	Autres	13,6 %	B
3208	Peintures et vernis à base de polymères synthétiques ou de polymères naturels modifiés, dispersés ou dissous dans un milieu non aqueux; solutions définies à la Note 4 du présent Chapitre :		
3208.10.00	À base de polyesters	3,7 %	B
3208.20.00	À base de polymères acryliques ou vinyliques	3,6 %	B
3208.90.00	Autres	3,2 %	B

LISTE DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3209	Peintures et vernis à base de polymères synthétiques ou de polymères naturels modifiés, dispersés ou dissous dans un milieu aqueux :		
3209.10.00	À base de polymères acryliques ou vinyliques	5,1 %	B
3209.90.00	Autres	5,9 %	B
3210.00.00	Autres peintures et vernis; pigments à l'eau préparés des types utilisés pour le finissage des cuirs	1,8 %	B
3211.00.00	Siccatifs préparés	3,7 %	B
3212	Pigments (y compris les poudres et flocons métalliques) dispersés dans des milieux non aqueux, sous forme de liquide ou de pâte, des types utilisés pour la fabrication de peintures; feuilles pour le marquage au fer; teintures et autres matières colorantes présentées dans des formes ou emballages pour la vente au détail :		
3212.10.00	Feuilles pour le marquage au fer	4,7 %	B
3212.90.00	Autres	3,1 %	B
3213	Couleurs pour la peinture artistique, l'enseignement, la peinture des enseignes, la modification des nuances, l'amusement et couleurs similaires, en pastilles, tubes, pots, flacons, godets ou conditionnements similaires :		
3213.10.00	Couleurs en assortiments	6,5 % sur tout l'ensemble	B

ANNEXE 5

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRE DE SATISFACTION DES REPONDANTS

PAYS	DEGRE DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Autriche				1		1	4,00
Belgique					1	1	5,00
Brésil					1	1	5,00
Canada					1	1	5,00
Chine		1	1		1	3	3,33
Europe*			1		2	3	4,34
Extrême-Orient*					2	2	5,00
France		1			1	2	3,50
Hollande				1	3	4	4,75
Hongrie			1			1	3,00
Inde		1	2		1	4	3,25
Italie			1			1	3,00
Japon	1	1	1	1	5	9	3,88
Corée			1		1	2	4,00
Mexique					1	1	5,00
Norvège					1	1	5,00
Singapour					1	1	5,00
Espagne					2	2	5,00
Suède			1		1	2	4,00
Suisse				2	1	3	4,34
Taiwan			1		1	2	4,00
Thaïlande					1	1	5,00
Royaume-Uni			2		5	7	4,43
Allemagne de l'Ouest			7	2	7	16	4,00
TOTAL	1	4	19	7	40	71	

degré de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

* le pays n'est pas désigné

ANNEXE 6

FOIRES COMMERCIALES ET PUBLICATIONS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES

COLORANTS, TEINTURES, PEINTURES ET VERNIS

FOIRE	LIEU	DATE	CONTACT
AATC Annual International Conference and Exhibition	Philadelphia, PA/ Boston, MA	30 septembre - 3 octobre 1990	Mme Cathy Jones (919) 549-8141
National Decorating Products Show	Chicago, IL/ Indianapolis, IN	9-11 novembre 1990	Mme Lillian Smysor (314) 991-3470
Canadian Decorating Products Show	Toronto	3-4 mars 1990	Mme Lillian Smysor (314) 991-3470
National Art Material Trade Association International Conference	Chicago, IL	10-12 mai 1990	M. Stephen Lefebvre (201) 546-6400
The FSCT Annual Meeting and Paint Industries Show	New Orleans, LA/ Washington, DC	29-31 octobre 1990	Federation of Societies for Coatings Technology M. Robert Ziegler (215) 545-1506
Informex	San Francisco, CA	30 janvier - 1er février 1990	Mme Tammy Shidlovsky (202) 659-0060
South Decorating Products Show	Atlanta, GA	9-11 février 1990	Mme Lillian Smysor (314) 991-3470
National Autobody Congress and Exhibition	New Orleans, LA	29 novembre - 2 décembre 1990	M. Avis Cox (817) 283-6205
WESTECH	Orange County, CA	26 - 29 mars 1990	Mme Nancy Fockt (313) 271-1500
AUTOFACT	Detroit, MI	30 octobre - 2 novembre 1990	Mme Rebecca Alsup (313) 271-1500

PUBLICATIONS

American Paint & Coatings Journal. American Paint Journal Co., 2911 Washington Ave., St. Louis, MO 63103
Contact : M. Chuck Reitter, rédacteur-en-chef (314) 530-0301

Auto Inc. Independent Automotive Service Association, P.O. Box 929, Bedford, TX 76021
Contact : Mme Monica Buchholtz, (817) 283-6205

Automation. Penton Publishing, 1100 Superior Ave., Cleveland, OH 44114
Contact : M. George Weimer, rédacteur-en-chef (216) 696-7000

Chemical Process Industries Purchasing. Cahners Publishing Co., Inc., 275 Washington St., Newton, MA 02158
Contact : M. David Erickson, rédacteur-en-chef (617) 964-3030

Chemical Week. McGraw-Hill Publications Co., 1221 Avenue of the Americas, New York, NY 10020
Contact : M. Patrick P. McCurdy, rédacteur-en-chef (212) 512-6267

Decorating Center. 1050 North Lindbergh, St. Louis, MO 63132
Contact : M. Chris Mugler, directeur de la revue (314) 991-3470

Decorating Retailer. 1050 North Lindbergh, St. Louis, MO 63132
Contact : M. Chris Mugler, directeur de la revue (314) 991-3470

Industry Week. Penton Publishing, 1100 Superior Ave., Cleveland, OH 44114
Contact : M. Perry Pascarella, rédacteur-en-chef (216) 697-7000

Manufacturing Engineering. Society of Manufacturing Engineers, 1 SME Dr., Dearborn, MI 48121
Contact : M. Robin Bergstrom, rédacteur-en-chef (313) 271-1500

Modern Paint and Coatings. Communication Channels, Inc., 6255 Barfield Rd., Atlanta, GA 30328
Contact : M. Barrie S. Rissman, rédacteur-en-chef (404) 256-9800

Textile Chemist and Colorist. American Association of Textile Chemists and Colorists. P.O. Box 12215, Research Triangle Park, NC 27709-2215
Contact : M. Jack Kissiah, (919) 549-8141

Tooling & Production. International Thomson Industrial Press, 6521 Davis Industrial Parkway, Solon, OH 44139
Contact : M. Richard Green, rédacteur-en-chef (216) 248-1125

ANNEXE 7

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Agent des marchés américains pour ce secteur
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (UTD)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-990-9119

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec (Québec)
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex: 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section de développement du commerce et des marchés
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : 202-682-1740
Télécopieur : 202-682-7726
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.), Maryland, Delaware, région est de la Pennsylvanie (y compris Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Puerto Rico, Îles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachussetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-4340
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York -- l'Ouest, le Centre et le Nord

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région Quad-City de l'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occidentale, région ouest de la Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas, Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie, comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 DOMCAN MPS
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK CITY
Téléphone : 212-768-2400
Télécopieur : 212-768-2440
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut, New Jersey, région sud de l'État de New York, ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont Street Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les 10 comtés méridionaux), Colorado, Hawaï, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon Washington